

الخلاصة

تعد المفاوضات في عقود التجارة الدولية مرحلة هامة في إبرام معظم العقود التجارية الدولية ، نظراً لما تنتم به الأخيرة من تعقيد ، فالأصل وفقاً لمبدأ سلطان الإرادة وحرية التعاقد هو حرية التفاوض ، فلا إلزام بالبدء في التفاوض لإبرام عقد ما ، كما ويجوز العدول عن المفاوضات أو قطعها في أي وقت ولو في مرحلة متقدمة منها ، كلما اتضح أن الشروط المطروحة للتعاقد ليست مناسبة ، ولذا فإن أطراف العقد التجاري الدولي في مواجهة اعتبارات متناقضة في مرحلة التفاوض فقد يرغب أحد أطراف العقد التجاري الدولي بأن تبقى إرادته حرة بشأن مسألة متابعة التفاوض من عدمه في حين يرغب الطرف الآخر في الحصول على ضمانات كافية قبل الدخول في المفاوضات لإمكانية الاستمرار فيها بهدف إبرام العقد المقترح ، فضلاً عن أن ضمان حماية أحد الأطراف لا تقتصر على المعلومات التجارية المتبادلة بخصوص العقد المزمع إبرامه ، وهي مسألة تتطوي على درجة من الخطورة ، وإنما يمتد ليشمل مسائل أخرى متعلقة بالجوانب المادية والعملية ، أي كيفية حماية الأطراف المتفاوضة من مخاطر ضياع النفقات التي يتكبدها الأطراف نظير انتقال الوفود للتفاوض وإقامتهم ، ودراسة الجدوى الاقتصادية بالإضافة إلى مخاطر تقويت فرصة التعاقد مع الغير وإضاعتهما عليهم وخاصة أنه في بعض الأحيان قد يكون الطرف المتفاوض سيئ النية لا يقصد إبرام العقد التجاري الدولي ، بل يهدف إلى غرض آخر كالإطلاع على الأسرار المهنية والفنية أو تقويت فرصة التعاقد لهذا الطرف، وفي المقابل نجد إن اعتبارات العدالة ومقتضيات المنطق تستدعي وضع ضمانات للطرف الآخر الذي يرغب بالتعاقد معه ، تتمثل هذه الضمانات بمجموعة من الألتزامات السابقة على التعاقد التجاري الدولي ، منها الالتمام بالتفاوض بحسن النية في التفاوض ، الالتمام بالإعلام ، والالتمام بالسرية .

المقدمة

يلعب العقد في القانون الداخلي دوراً أساسياً في تبادل وتداول الثروات، ويتعاضم هذا الدور في العقود الدولية التي تعد أداة لتسيير التجارة الدولية، ووسيلة للمبادلات الاقتصادية عبر الحدود، حيث تؤثر تلك العقود من الناحية الاقتصادية على ميزان المدفوعات والميزان التجاري للدول باعتبار أنها تستدعي انتقالاً للقيم والثروات والخدمات عبر الحدود.

وقد أخذ الازدياد في التبادل التجاري ينمو خاصة بعد توقيع اتفاقية الجات وإنشاء منظمة التجارة العالمية ، فإذا كان العقد فيما مضى يتم إبرامه بطريقة بسيطة وسريعة ، حيث يقوم أحد الطرفين بتوجيه إيجاب بسيط إلى الطرف الآخر ثم ما يلبث هذا الأخير أن يقبل ذلك الإيجاب فينعقد العقد وينتهي الأمر ، إلا أن العقد التجاري الدولي يختلف في مراحل تكوينه عن العقد التجاري الداخلي

البسيط ، كون أغلب العقود التجارية الدولية عقود معقدة فنياً وتقنياً وتحتاج إلى تفاوض حتى الوصول إلى القبول النهائي وتوقيع العقد من قبل أطرافه ، فالواقع أثبت أن تلك الطريقة البسيطة في التعاقد كانت تتناسب مع طبيعة المعاملات آنذاك حيث كانت الزراعة تشكل النشاط الرئيسي للمجتمع، ومن ثم كانت العقود قليلة للغاية وتتسم بالبساطة المتناهية، إلا أن ذلك لم يعد يتناسب مع العقود المركبة التي أسفرت عنها الأساليب الحديثة في التعامل، فالعقد باعتباره وليد البيئة الاقتصادية والاجتماعية التي ينشأ فيها، فإنه يتأثر دائماً بالتطورات التي تحدث في محيطه، ومن ثم كان من الطبيعي أن يتأثر العقد في بنيانه بالتطورات التي طرأت على المجتمع في العصر الحديث الذي شهد العديد من التطورات الاقتصادية والتكنولوجية الهائلة، والتي أثرت بشكل كبير على بنيان العقد، فقد أصبحت أعداد كبيرة من العقود تتسم بالتركيب والتعقيد، وذلك لكونها ترد على مشروعات عملاقة وتتصب على عمليات مركبة ومليئة بالتعقيدات الفنية والقانونية، وتقدر قيمتها بأموال طائلة وتتطوي من ثم على مخاطر كبيرة بالنسبة لأطرافها، ولهذا أصبح من غير الممكن إبرام مثل هذه العقود بسرعة وبطريقة بسيطة، وإنما بات من الضروري أن يسبق إبرامها مرحلة من المفاوضات الشاقة، والتي تستغرق في كثير من الأحيان وقتاً طويلاً قد يمتد لسنوات عديدة، وتتطلب لإجرائها نفقات باهظة وذلك لمناقشة وتحديد شروط العقد، وغالباً ما يقوم بهذه المهمة فريق يضم أعضاء من مختلف التخصصات المتصلة بالجوانب الفنية والمالية والقانونية للعقد، لذا تعد مرحلة المفاوضات من أهم مراحل العقد على الإطلاق ، حيث تحدد فيها الملامح العامة لنطاق حقوق والتزامات الأطراف المتعاقد، إذ يدخل هؤلاء في مناقشات مكثفة حول الثمن ومواعيد التوريد وكيفية التنفيذ ووقته ومكانه وضمائنه ، وجزء الإخلال بالالتزامات التي سنتشأ عنه، فضلاً عن مناقشة الأعمال التحضيرية السابقة على التوقيع على العقد النهائي، مثل الفحوص الفنية ودراسات الجدوى الاقتصادية وهو ما يقتضي التقاء الأطراف وتبادل الأفكار والمقترحات ومناقشتها حتى ينعقد العقد محل المفاوضة.

لذا فإن هناك ثمة التزامات تترتب على أعمال المفاوضات في هذه العقود، ويتوزع عبء هذه الالتزامات، في الواقع، على عاتق الأطراف المفاوضة ، ومنها الالتزام بالتفاوض بحسن النية الذي يفرض على المفاوض التزاماً ايجابياً بالصدق والأمانة تجاه المفاوض الآخر الذي يرغب بالتعاقد معه ، ويشير هذا الالتزام، في الواقع، تساؤلات، منها ما هو مفهوم الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية ، وما هي الطبيعة القانونية لهذا الالتزام؟ وما هو نطاقه في مفاوضات هذه العقود ؟

ومن جانب آخر يلتزم الأطراف المتفاوضة بالإعلام والمحافظة على السرية خلال المفاوضات في هذه العقود ، إذ نجد أن المفاوض يلتزم بإخطار المفاوض الآخر بكافة المعلومات والبيانات التي

يعرفها والتي تتعلق بموضوع التعاقد بحيث يكون لها تأثير على قراره بالنسبة لمبدأ التعاقد وشروطه ، إلا ان هناك العديد من التساؤلات تتعلق بكيفية حماية المفاوض الذي يقدم معلومات فنية لها طابع سري اعتماداً على النية الجدية للطرف الآخر في إبرام العقد ولاسيما في حالة قيام متلقي المعلومة باستخدامها أو إفشائها للغير والبحث عن هذه الحماية ، ومنها ما هو مفهوم الالتزام بالأعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية ؟ ، وما هو نطاقه ؟ وما هو مفهوم الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات ؟ وما هو أساسه القانوني ، وما موقف الاتفاقيات الدولية منه ؟

وإزاء قصور التشريعات الوطنية ، ومنها التشريع العراقي في معالجة المشكلات التي يثيرها موضوع البحث ، وارتباطه بعقود تنتمي أهميتها العملية وتزداد يوماً بعد يوم خاصة وان العراق من اكثر الدول التي ترتبط بعقود التجارة الدولية ، كما يدفعه الواقع الراهن إلى استيراد التكنولوجيا وعوامل التقنية والتقدم من المجتمعات المتقدمة للنهوض بواقعه ، لا سيما وان لهذه العقود وزنها وأهميتها في حركة النمو الاقتصادي وتأثيرها المباشر في النشاط التجاري للبلد .

لكل ما تقدم ، فقد تم اختيار موضوع التزامات الأطراف المتفاوضة في عقود التجارة الدولية موضوعاً لهذا البحث ، لذلك ولغرض دراسة كل من هذه الالتزامات الملقاة على عاتق كل طرف من أطراف التفاوض في العقد التجاري الدولي ، فقد قسمنا هذا البحث على ثلاثة مباحث، سنتناول في المبحث الأول منه الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية ، ثم سنخصص المبحث الثاني لبيان الالتزام بالأعلام في مفاوضات هذه العقود ، وتحديد الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات عند التفاوض على العقد التجاري الدولي سيكون محور المبحث الثالث، ثم نختم البحث بأهم النتائج والتوصيات.

المبحث الأول

الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

يعد الالتزام بالتفاوض بحسن النية التزاماً جوهرياً في مفاوضات عقود التجارة الدولية ، آذ يمثل مطلباً أساسياً لنجاحها ، لذا لا بد إن تتسم المفاوضات في عقود التجارة الدولية بالصدق والأمانة عند التعامل بالبيانات والمعلومات المتبادلة بين الأطراف وهو ما يطلق عليه الفقه (مبدأ حسن النية قبل التعاقد) ، وهو مبدأ تأخذ به غالبية النظم القانونية ، وعليه سنعرض للموضوع من خلال مطلبين سنبيين في المطلب الأول مفهوم الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود تجارة الدولية أما المطلب الثاني سنوضح فيه نطاق هذا الالتزام في مفاوضات هذه العقود وكالاتي :

المطلب الأول

مفهوم الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

يأتي حسن النية في سياق العلاقة القائمة بين القانون والأخلاق ، فهو يشكل نقطة اتصال وأمتزاج بينهما بحيث إن الاعتداد به يكفل موافقة القانون لقواعد الأخلاق على نحو أفضل ، فمن شأن إلزام الأطراف بتنظيم ألتزاماتهم وتعهدهم بحسن النية تنظيم المعاملات التجارية بينهم ، وكما يعد وسيلة لتقوية تطبيق القواعد القانونية (١).

وبالرغم من صعوبة التعرف على النية وتحديد فيما إذا كانت سيئة أم حسنة ، كونها أمر نفسي ليس للقانون صلة به، فأى شخص يمكن إن يكون حسن النية او سيئها بخصوص أمر ما ، إلا إن ذلك لا يحول دون الأخذ به في عقود التجارة الدولية سواء قبل إبرام هذه العقد أو عند تنفيذه ، إذ انه يطرح مبدأً عاماً يلزم المتعاقدين في مرحلة التفاوض ، ويلزمهم أيضاً وهم يبرمون العقد وينفذونه ، وكذلك يلزم القضاة والمحكمين وهم يفسرون شروط هذا العقد.

لذا فإنه لا يقصد بمبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية معناه العادي ، والذي ينصرف إلى إلزام المتعاقد بتنفيذ العقد طبقاً لما أشتمل عليه ، وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية ، ذلك أن تنفيذ العقد التجاري الدولي بحسن النية هو مبدأ عام يحكم كافة العقود ويتعلق بتنفيذ التزاماتها التعاقدية ، ولكننا نقصد في هذا الخصوص مبدأ حسن النية قبل التعاقد الذي يفرض على المفاوض في العقد التجاري الدولي (طالب التعاقد) التزاماً ايجابياً بالصدق والأمانة تجاه المفاوض الآخر الذي يرغب بالتعاقد معه، فحسن النية تقتضي أن تكون المفاوضات ساحة للتعامل بأمانة وثقة وليس ساحة للأكاذيب والخداع (٢).

وبهذا عرف جانب من الفقه بالالتزام بالتفاوض بحسن النية بأنه " التعامل بصدق واستقامة مع الطرف الآخر بصورة تبقي ممارسة الحق ضمن الغاية المفيدة التي تم من اجلها التفاوض والتزم بها كل من طرفي التفاوض ، بحيث لا تؤدي الى اضرار الطرف الآخر دون مسوغ قانوني ، بل يتوصل كلا الطرفين الى حقه بأمانة " (٣) ، وعرفه البعض بأنه " الامانة بالفعل ومراعاة المعايير التجارية المعقولة بشأن التعامل النزيه في التجارة " (٤) ، وايضاً عرف بأنه " تعاون طرفي المفاوضة على إبرام العقد " (٥) .

ويتبين من هذه التعاريف انه يجب على كل مفاوض أن ينفذ التزامه بشكل يستفيد منه المفاوض الآخر ، بحيث لا يقف عند التنفيذ الحرفي لالتزاماته ، وإنما ان يتم هذا التنفيذ بنية افادة الغير .

أما على الصعيد التشريعي فنجد أن اغلب التشريعات المدنية لم تنص على الألتزام بالتفاوض بحسن النية في العلاقات بين الأطراف عند التفاوض على العقد التجاري الدولي ، بل أخذت بمبدأ عام يقتضي بحسن النية في تنفيذ العقود ، وقد أشار القانون المدني العراقي إلى ذلك في نص المادة (١/١٥٠) على أنه ((يجب تنفيذ العقد طبقاً لما أشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية)) ، وأيضاً أشارت المادة (١/١٤٨) من القانون المدني المصري على ((ضرورة تنفيذ العقد طبقاً لما أشتمل عليه وبأسلوب يتفق مع ما يوجبه حسن النية)) فضلاً عن ذلك أشار القانون المدني الفرنسي أيضاً إلى مبدأ حسن النية في نص المادة (٣/١٣٤) والتي أشارت على انه يجب أن تنفذ الالتزامات بحسن نية " (٦) .

وبالرغم من إن نصوص هذه المواد تنص صراحةً على مراعاة حسن النية في تنفيذ العقد لا في تكوينه ، إلا أن معظم الفقه العربي والفرنسي يكاد يتفق على أن مبدأ حسن النية لا يقتصر تطبيقه على مرحلة التنفيذ فقط ، بل انه يعود بحكمه إلى المرحلة السابقة على التعاقد ، بحيث يهيمن على مرحلة التفاوض والإبرام للعقد التجاري الدولي (٧) .

أما القانون العام الإنكليزي فانه وإن كان يرفض الإقرار الصريح بالالتزام بالتفاوض بحسن النية، حسب الموقف المعلن عنه فقهاً وقضاً ، إلا أنه مع ذلك يظل يحرص على تحقيق غايته من خلال ما يوفره للمتعاملين في ميدان التجارة الدولية لغرض تدعيم الأستقرار في ميدان المعاملات الدولية (٨) .

وإذا ما بحثنا في موقف الاتفاقيات الدولية من الألتزام بالتفاوض بحسن النية ، فأنا نجده يعد مبدأً جوهرياً في علاقات التجارة الدولية حيث تركز عليه العديد من المبادئ القانونية التي تنظم تكوين وتنفيذ هذه العقود ، فلقد أشارت اتفاقية الامم المتحدة (فينا) بشأن البيع الدولي للبضائع

عام ١٩٨٠ في نص المادة (١/٧) على انه ((يراعى في تفسير هذه الاتفاقية صفتها الدولية وضرورة التوحيد في تطبيقها، كما يراعى ضمان احترام حسن النية في التجارة الدولية)) (٩) .

فبالرغم من إن اتفاقية فينا ذكرت المبدأ إلا أنها لم تحدد بشكل صريح وواضح دور حسن النية فيما إذا كان مقتصرًا على التفسير أم انه يمتد ليعد التزاماً يقع على عاتق أطراف التفاوض بحيث يحكم سلوكهم عند إبرام العقد التجاري الدولي، وهو ما أدى إلى الاختلاف في آراء الفقه، فذهب اتجاه منه إلى أن النص الذي تضمنته الاتفاقية يقتصر تطبيقه على تفسير نصوصها، إي أن الاتفاقية لم تنص على المبدأ إلا بوصفه قاعدة من قواعد التفسير وهذه القاعدة موجهة إلى القضاة والمحكمين وحدهم بصدد التفسير (١٠)، إذ لا تفرض التزاماً على أطراف التفاوض في عقود التجارة الدولية بمراعاة حسن النية عند تكوين العقود أو أثناء تنفيذها حسب رأيهم، لذا فإن المبدأ لا يؤدي في الاتفاقية سوى دور محدود للغاية .

وأخذت بعض هيئات التحكيم التي تشكلت وفقاً لقواعد غرفة التجارة الدولية بهذا الاتجاه (١١)، وعلى إي حال فان فهم نص المادة (١/٧) وفق هذا الاتجاه لا يخلو من الثغرات إذ كيف تتمكن المحاكم من تعزيز مراعاة حسن النية في عقود التجارة الدولية من خلال المادة (١/٧) من الاتفاقية دون فرضه على الأطراف ؟

ولاشك بأن مبدأ حسن النية في التجارة الدولية لا يمكن احترامه أو مراعاة حقيقته إلا إذا كلف أطراف التعاقد الدولي بالالتزام به، فهدف تشجيع حسن النية يتم تقويضه من خلال التفسير الحرفي للمادة المذكورة والتي تسمح للأطراف إن يتهربوا من المسؤولية عندما يكون تصرفهم مشوباً بسوء النية، وعليه برز اتجاه آخر من الفقه يرى بأن مبدأ حسن النية يعد أحد المبادئ العامة التي تقوم عليها الاتفاقية، إذ يجب أن يعطى المبدأ تفسيراً واسعاً، ويرى أن النص وان ورد مقترباً بعبارة (التفسير) فإنه يطرح مبدأً عاماً يلزم كل ذي شأن في عقد البيع، فيلتزم به القضاة إثناء تفسيرهم لشروط العقد، ويلتزم به المتعاقدون وهم يبرمونهم وينفذونه وكما يؤكد أصحاب هذا الاتجاه بأن أشخاص القانون التجاري هم أطراف التعامل التجاري، وأن الالتزام بالتفاوض بحسن النية هو من المبادئ الموجهة في مجال التجارة الدولية (١٢)، ولعل في القرار القضائي الصادر من محكمة الأستئناف الألمانية في ٢٢/ فبراير/ ١٩٩٥ في القضية رقم (٩٥٠٢٢٢) ما يوضح الاتجاه نحو التوسع في تطبيق حسن النية وعدم قصره على التفسير، حيث نص "أن السماح للمشتري بإلغاء العقد بعد سنتين ونصف من إتمامه يعد انتهاكاً لمبدأ حسن النية المقرر في نص المادة (١/٧) من اتفاقية فينا" (١٣)، ومن أحكام التحكيم الدولية التي تؤكد على أن مبدأ حسن النية التزاماً يقع على

عائق الأطراف، حكم محكمة التحكيم الهنغارية الصادر عام ١٩٩٥ حيث تقرر " أن مبدأ حسن النية يعد من أحد المبادئ العامة في التجارة الدولية ولا يجوز للأطراف استبعاد هذا المبدأ" (١٤).

والى المعنى ذاته أشار حكم التحكيم الصادر من غرفة التجارة الدولية بباريس في قضية (فالنسيا) من أن " مبدأ حسن النية يقتضي مراعاته في مفاوضات العقود ، وتفسيرها ، وتنفيذها ، وتأتي أهمية هذا المبدأ من خلال تفسير وتنفيذ القواعد الموضوعية الدولية المنظمة لعقد البيع الدولي خاصة في تفسير وتنفيذ الالتزامات بحسن النية ، وتفسير الحقوق وفقاً لعادات وأعراف التجارة الدولية التي تعد من مكونات التجارة الدولية " (١٥).

وبذلك يمكن القول بأن مبدأ حسن النية يلعب دوراً مزدوجاً، فهو لا يقتصر على تفسير نصوص الاتفاقية فحسب ، بل يعد قاعدة من القواعد الرئيسية التي ترتكز عليها الاتفاقية ، بمعنى آخر أنها ليست قاعدة خاصة بالتفسير، بل هي موجهة لأطراف المعاملات التجارية الدولية وتوجب عليهم مراعاة حسن النية عند التعامل .

فضلاً عن ذلك أشارت مبادئ اليونيدروا إلى الالتزام بمبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية صراحة في نص المادة (١ - ٧) والتي جاءت بعنوان " حسن النية وأمانة التعامل " على انه ((١- يلتزم كل طرف بأن يتصرف وفقاً لما يقتضيه حسن النية وأمانة التعامل في التجارة الدولية ٢- لا يجوز للأطراف استبعاد هذا الالتزام او تقييده)) (١٦).

ويلاحظ على نص هذه المادة إنها ألزمت الأطراف بالالتزام بالتفاوض بحسن النية في عقود التجارة الدولية ، وبذلك نجد إن مبدأ حسن النية من أهم المبادئ القانونية على الإطلاق سواء كان ذلك على مستوى القانون العام أو الخاص ، حيث أن اللجوء إلى هذا المبدأ قد يخفف الكثير من صرامة بعض النصوص القانونية والتي قد يؤدي التقييد بها إلى ما يخالف روح العدالة وجوهرها ، وهذا ما أكدته محكمة التحكيم الصادر من غرفة التجارة الدولية بأنه "من بين المبادئ الأكثر عمومية هو بلا شك مبدأ حسن النية والذي يوجد في كافة الأنظمة القانونية سواء الوطنية كانت أو الدولية ، بحيث يعد حسن النية بالفعل قانون التجار الدولي ، فحسن النية مفترض دائماً، ويجب ان يهيمن على مفاوضات العقود وتفسيرها ، كما يهيمن على تنفيذها " (١٧).

وبهذا يلتزم أطراف عقود التجارة الدولية بحسن نية عند التفاوض لغرض إقامة نوع من التوازن المقبول بين مبدأ الحرية التعاقدية الذي لا يلزم الأطراف بالتوصل إلى إبرام العقد النهائي وبين توفير الحد الأدنى من الثقة والاستقرار والجدية عند التفاوض ، بحيث يكون كل مفاوض حريصاً على مصالح المفاوضات الآخر كحرصه على مصالحه الشخصية قدر الإمكان ، كون مبدأ حسن

النية الذي فرضه المشرع في تنفيذ العقود لا يقتصر على مرحلة التنفيذ فحسب ،إنما يمتد سلطانه ليشمل مرحلة المفاوضات أيضاً.

وعوداً على ذي بدء فأننا نجد إن الالتزام بالتفاوض بحسن النية يطرح تساؤلاً هاماً بشأن طبيعة هذا الالتزام وموضوعه ، فيما إذا كان التزاماً ببذل عناية أم بتحقيق غاية ؟ وما هو مضمون الأداء الذي يفرضه هذا الألتزام المتبادل على عاتق كل طرف في مواجهة الآخر ؟

أذ يذهب جانب من الفقه الى القول بأن الالتزام بالتفاوض بحسن نية هو التزام ببذل عناية حتى لو لم يتم التوصل إلى إبرام العقد التجاري الدولي محل التفاوض ،حيث إنه من الصعب أن نضع التزاماً على عاتق الأطراف المفاوضة كلٍ منهم بحسن النية أثناء التفاوض، فلا يكون هنالك ثمة خطأ يمكن إن ينسب إلى أي منهم (١٨).

في حين يرى الجانب الآخر منه بأنه التزام بتحقيق غاية بأعتبره التزام قانوني مفروض على طرفي العلاقة التعاقدية ، بحيث يكون كل منهما دائن ومدين في الوقت نفسه ، فكل مفاوض يلتزم باتخاذ موقف ايجابي وذلك بمناقشة شروط العقد بجدية تامة ، ويبتعد عن كل ما من شأنه إعاقة المفاوضات ،ولا يجوز له أن يدفع المسؤولية عن نفسه بإثبات أنه بذل كل ما في وسعه من جهد لكي يكون حسن النية ، كما أن حسن النية ليست مسألة نفسية فحسب ، بل انه سلوك سوي يتفق مع المألوف في التعامل ومع ما جرى عليه العمل في التفاوض، فالألتزام بالتفاوض بحسن النية يوجب تبادل احترام الالتزامات المترتبة على طرفي العقد التجاري الدولي محل التفاوض سواء كانت جوهرية أم ثانوية وما يتفرع عنها ليتم إبرام هذا العقد (١٩).

ونرى من جانبنا رجحان الاتجاه الثاني من كون الألتزام بالتفاوض بحسن النية التزام بنتيجة ذلك أن دخول أطراف العقد التجاري الدولي في التفاوض يعني الالتزام بمراعاة الثقة التي يبعثها في نفس الطرف الآخر ،على أساس وجود رغبة صادقة بإبرام هذا العقد في المستقبل .

المطلب الثاني

نطاق الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

أن الالتزام بالتفاوض بحسن النية هو التزام جوهرى في مرحلة مفاوضات عقود التجارة الدولية ، إذ لا يمكن ان نتصور سير التفاوض دون وجود هذا الالتزام ، حتى لو لم ينص عليه صراحةً ، بل انه في حالة النص على اعفاء أحد الأطراف من هذا الالتزام ، فإن مثل هذا النص لا قيمة له ولا يعتد به ، فعندما يتفق الأطراف على التفاوض ، فإنهم يلتزمون، بالضرورة، بأجراء المفاوضات بهدف الوصول الى اتفاق مشترك بشأن العقد التجاري الدولي محل التفاوض ، وتتألف المفاوضات، في الواقع، من عنصرين، الأول مادي ويقصد به كافة الأعمال المادية المنظمة للتفاوض كالخطابات والاختبارات والمراسلات والاجتماعات التي تحصل بين الأطراف ، أما العنصر الثاني فهو عنصر معنوي او نفسي ، ويقصد به ان يتصرف كل طرف من أطراف عملية التفاوض بحسن نية وامانة ونزاهة طيلة فترة المفاوضات ، هذا ويتحدد نطاق هذا الالتزام بجانبيين أولهما موضوعي وثانيهما زمني ، إذ يتحقق النطاق الموضوعي من خلال ما يتطلبه الالتزام بالتفاوض بحسن النية من اتخاذ الأطراف موقفاً ايجابياً أثناء التفاوض يتمثل في التعاون مع المتفاوض الآخر ، والذي يتجسد في التشاور والمشاركة في إعداد عملية التفاوض في العقد التجاري الدولي وتحديد مكان وزمان إجراء التفاوض والتراضي على تحديد الخبراء الفنيين والاستشاريين ، ومن ثم يكون لدى المتفاوض الآخر الرضا المستتير للاستمرار بالمفاوضات لنهايتها بأبرام العقد محل التفاوض أو يوصله إلى قناعة تامة بالعدول عن المفاوضات فيما إذا كان التعاقد ليس في مصلحته مما يحقق نفع متبادل للطرفين دون إن يرهق أحدهما الآخر (٢٠).

هذا وتتنوع صور التعاون بين أطراف التعاقد طبقاً لظروف التجارة الدولية ، ومنها :

- ١ - عدم الإصرار على تحديد أماكن للتفاوض تستدعي السفر والإنفاق بدون مبرر .
- ٢ - إبداء المرونة في مناقشة جدول الأعمال والامتناع عن التصلب عند عرض الآراء .
- ٣ - اجتناب تقديم العروض المبالغ بها بهدف إفشال المفاوضات أو دفع المتعاقد الآخر إلى رفض العرض المقدم .
- ٤ - عدم الرفض الغير مبرر لتعين خبير أو أكثر لحسم مسألة معينة مختلف عليها .
- ٥ - احترام العادات والأعراف التجارية السائدة في المعاملات الدولية .
- ٦ - في حالة العزم على قطع المفاوضات لأي سبب كان يتوجب إخطار الطرف الآخر في الوقت المناسب (٢١).

وبهذا فإن واجب التعاون يتجه الى ايجاد نوع من التوافق والتعايش بين المصالح الاقتصادية المتعارضة للأطراف واحترام روح العقد ، فتمتع عقود التجارة الدولية بأهمية الاقتصادية الكبيرة وطول مدتها ، يعد مصدراً من مصادر واجب التعاون بين الاطراف ، ذلك ان اهميتها لا تقتصر

على أطراف العقد فحسب ، بل تمتد الى الدول التابع لها هؤلاء الأطراف ، فالمفاوض الراغب بالتعاقد غالباً ما يكون مشروعاً أو شركة أو هيئة عامة أو وزارة ، ويهدف عادةً، من وراء العقد ، أما تلبية رغبته في الحصول على المنتجات لتحقيق أرباح معينة ، أو إشباع حاجات اجتماعية واقتصادية ، فضلاً عن أن هذه العقود تبرم عادةً بين طرفين لا ينتميان لدولة واحدة، وتتصب على إبرام صفقات ضخمة، يجري تنفيذها خلال أجل طويل ، وما يستغرقه إبرام هذا العقد من مفاوضات واتفاقات تمهيدية ، عليه فإنه ليس من الملائم أن لا يكون هناك تعاون بين أطراف التفاوض نتيجة لما يحدثه انقضاء هذا الامر من آثار مدمرة للعقد وأطرافه (٢٢) ، فضلاً عما تقدم، فإن أهمية عقود التجارة الدولية قد تتعدى في كثير من الحالات مصالح الأطراف واقتصاد الدولة التابع لها هؤلاء الأطراف الى اقتصاد الدول الواقعة ضمن المنطقة الجغرافية للدول الأطراف ، فعقود انشاء الطرق الدولية ، وعقود استخراج النفط وتصفيته وعقود انتاج الطاقة العملاقة، وعقود انشاء المصانع الجاهزة تأخذها الدول في اعتبارها عند اعداد خططها الاقتصادية ، ومن ثم تتأثر اقتصاديات هذه الدول كثيراً بتنفيذ أو بعدم تنفيذ تلك العقود ، لذا يتوقف نجاح التفاوض على جدية ومنطقية الاقتراحات والحلول التي يصيغها الأطراف أثناء التفاوض ، كما لو قدم احد الأطراف اقتراحات لا تتماشى مع المنطق ، بل تخدم مصالحه الخاصة فحسب او يعلم جيداً انها لن تقبل من الطرف الآخر ، ولكنه قدمها بهدف انهاء التفاوض (٢٣).

وتجدر الإشارة هنا الى ان رفض الاقتراحات المقبولة التي يصيغها الطرف الآخر يتساوى مع تقديم اقتراحات غير مقبولة من هذا الطرف ، فحسن النية يلزم كل مفاوض ان يصيغ اقتراحات جادة تحقق مصالح الطرف الآخر كما تحقق مصالحه ، ويفرض عليه ايضاً ان يقبل في الوقت نفسه الاقتراحات المعقولة التي يصيغها الطرف الاخر ، وبهذا فإن حسن النية يفرض على الأطراف خلال هذه الفترة الامتناع عن الغموض والتناقض في الاقوال والافعال ، فهم ملتزمون بالتعاون والتقارب فيما بينهم خلال فترة التفاوض ، والى هذا المعنى أشار حكم التحكيم الصادر من غرفة التجارة الدولية بباريس على أن " رفض الاقتراحات المقدمة من المدعى وقطع المفاوضات من قبل المدعى عليه لا يعد خطأ مستوجباً للمسؤولية طالما أن هذا العدول والرفض قد تم بحسن نية ، وكان مبرراً طبقاً للمبادئ المعمول بها في العمل التجاري الدولي " (٢٤).

والى هذا المعنى اشارت مبادئ اليونيدرا وذلك في المادة (٥-١-٣) على ان ((يلتزم كل طرف بالتعاون مع الطرف الاخر ، كلما كان هذا التعاون متوقعاً بشكل معقول عند تنفيذ أحد الأطراف لالتزاماته)) (٢٥).

ولقد أشارت بعض القرارات التحكيمية على ضرورة الالتزام بالتفاوض بحسن النية من خلال واجب التعاون بين الأطراف ومنها القرار الصادر في القضية رقم (٢٤٤٣) لعام ١٩٧٥ حيث أعلن المحكمون بأنه (يجب إن يعلم الأطراف جيداً إن التعاون بينهم هو الذي يسمح بحل كل المشكلات التي تواجههم ،ويجد الالتزام بالتعاون أساسه في مبدأ حسن النية الذي يحكم تنفيذ العقود التجارية) (٢٦).

وما قضت به أيضاً محكمة التحكيم بغرفة التجارة الدولية بباريس (من الملائم التأكيد انه يوجد ، وبالتوازي مع النصوص القانونية لمختلف القوانين الوطنية، في النطاق الخاص بالتجارة الدولية ،عادات ومبادئ التعاون المفروضة على كل الممارسين الاقتصاديين للتجارة الدولية ، حيث إن على أطراف العقد الواجب الضمني،بتنسيق جهودهم للتعاون والتنفيذ الدقيق لالتزامهم بحسن النية) (٢٧).

ومن جهة أخرى فإن الألتزام بالتفاوض بحسن النية ، يقضي بعدم إتيان إي مسلك من شأنه أن يبعث الثقة الزائفة لدى المفاوض الآخر لإبرام العقد محل التفاوض ،أذ إن الأمانة تقتضي بعدم الدخول في مفاوضات دون نية جادة في التعاقد وعدم إشاعة الآمال الكاذبة في إنجاح المفاوضات ، بمعنى الجدية عند التفاوض والتي تتمثل بالرغبة الصادقة من المفاوضين في العقود التجارية الدولية منذ البداية في إنجاح العملية التفاوضية وتحقيق الهدف المنشود منها ، وذلك إن عدم الجدية يجعل المفاوضات وسيلة للمناورات كأن يقصد منها الطرف الآخر معرفة الإسرار الصناعية للمفاوض معه ، كما وقد يكون القصد من التفاوض إشغال المفاوض الآخر حتى يفوت عليه فرصة مريحة كان على وشك إبرامها مع الغير ، وذلك لتحقيق مصلحة شخصية له أو لغيره ، فعندها يحقق قصده السيئ، أما بالدخول في مفاوضات موازية أو قطع المفاوضات دون مبرر مشروع . (٢٨)

فضلاً عن ذلك فإن الألتزام بالتفاوض بحسن النية لا يمنع المفاوض من الدخول في مفاوضات متوازية مع أكثر من طرف بشأن العقد المزمع إبرامه كونها جائزة ومشروعة كقاعدة عامة ، إلا انه قد يتفق الأطراف لغرض إنجاح العملية التفاوضية على الامتناع عن الدخول في مفاوضات متوازية مع الغير بخصوص ذات العقد ، وهو اتفاق يقتضي عدم إجراء مفاوضات موازية مع الغير بشأن العقد التجاري الدولي محل التفاوض ، وذلك باتفاق صريح ولمدة معينة وهي المدة اللازمة للتوصل إلى اتفاق على جميع بنود العقد التجاري الدولي المراد إبرامه (٢٩)، أو هي المدة التي يمكن بعدها قطع المفاوضات أو العدول عنها ، فإن لم تحدد مدة يلتزم أطراف التفاوض خلال سريانها بعدم التفاوض مع الغير أمكن لقاضي الموضوع أو المحكم طبقاً للقواعد العامة في

أنظمة القانون تحديد المدة المعقولة طبقاً لطبيعة العقد وما جرى عليه العرف وعادات التجارة الدولية (٣٠) ، لا يوجد في القانون المدني العراقي ما يحول دون نفاذ مثل هذه الاتفاقات متى تحققت كافة الشروط الموضوعية اللازمة للدخول في علاقة تعاقدية ، أو في حالة عدم تحديد مدة معينة يتمتع خلالها على المدين التفاوض مع الغير ، إذ يمكن للقاضي أو المحكم تحديدها بالرجوع إلى القواعد العامة (٣١).

أما القاعدة في القانون العام الانكليزي إن هذه الاتفاقات تكون نافذة وملزمة تعاقدياً بشرط إن يحدد الاتفاق المدة التي يلتزم خلالها إي من الأطراف أو جميعهم بعدم التفاوض مع الغير ، فإذا جاء الاتفاق خالياً من تحديد مدة معينة فلا يلزم أياً من أطرافه ، إذ يكون من المستحيل على المفاوض المدين في نظر مجلس اللوردات عند عدم الاتفاق على مدة معينة تحديد الوقت الذي يحق له فيه الانسحاب من التفاوض مع المفاوض الدائن في مفاوضات أو حتى التعاقد مع الغير ، كما سيصعب على المحكمة في هذه الأحوال التحقق مما إذا كان لدى المدين مبرر معقول لقطع المفاوضات أم لا (٣٢).

وأذا ما حاولنا تلمس موقف القضاء في أحكامه من مدى تقرير القوة الملزمة لهذا الاتفاق ، نجده يقرر " إن مثل هذا الاتفاق يمكن النظر إليه بحسبانه يتضمن التزاماً تعاقدياً بأرادة منفردة ، كما يمكن النظر إليه أيضاً بحسبانه إيجاباً متمخضاً لمصلحة من هو موجه إليه على نحو يعتبر سكوت هذا الأخير عن الرد بمثابة قبول ينعقد به هذا الأتفاق المتضمن عدم التفاوض مع الغير" (٣٣).

وأيضاً جاء في حكم آخر أصدرته محكمة استئناف فرساي في ٥ / مارس / ١٩٩٢ بشأن دعوى تتلخص وقائعها في إن شركة (Gallay) الفرنسية تفاوضت مع شركة (Alvat) البلجيكية لإبرام عقد بموجبه تنازلت الأولى للشركة الثانية عن ٧٠ % من الحصص التي تملكها بأحد فروعها ، وتم الاتفاق بينهما على الثمن ، وبعد إجراء عدة اجتماعات بين ممثلي الشركات تبين للشركة البلجيكية إن الشركة الفرنسية أجرت مفاوضات متوازية مع شركة انكليزية مما دفعها إلى وقف المفاوضات وإنهائها ، وعلى اثر ذلك رفع الأمر إلى القضاء للمطالبة بالتنفيذ العيني الجبري والذي يتمثل بالتنازل ، لذا طالبت بصفة احتياطية بالحصص ، وكما ادعت الشركة بأن العقد انعقد ، لذا طالبت بإلزام الشركتين بتعويض الإضرار بسبب الخطأ المرتكب من جانبها أثناء سير المفاوضات ، وإذا كانت محكمة (ناتير التجارية) وافقت على هذه الطلبات ، إلا إن محكمة استئناف فرساي لم تؤيدها فيما قضت به ، وانتهت إلى عدم وجود اتفاق صريح بينهما يقضي بعدم إجراء مفاوضات متوازية ومن ثم فإن الشركة الفرنسية لم تخالف إي التزام ، بل أكدت على إن تلك الشركة كانت قد طرحت عرضاً عاماً أو وجهت دعوتها للتفاوض الموسومة (بالبحث عن شريك) إلى مختلف

الشركات وفي العديد من الدول ، وبذلك تبين إن الشركة الفرنسية لم تكن مخطئة عندما أجرت مفاوضات متوازية مع الشركة الانجليزية (٣٤).

أما عن موقف الاتفاقيات الدولية من التزام الأطراف بعدم التفاوض مع الغير فقد أشارت مبادئ اليونيدروا في المادة (١-٨) منها على انه ((لا يمكن لطرف ان يتصرف تصرفات متناقضة مع ما التزم به قبل الطرف الآخر ، كلما كان هذا الطرف الآخر قد تصرف بشكل معقول معتمداً عليها وعلى توافرها ، فلحقه ضرر من جراء ذلك)) (٣٥)، في حين أن اتفاقية فيينا لعام ١٩٨٠ لم تنشر الى هذا الالتزام في نصوصها.

ويتبين من هذا النص أن المبادئ تفرض على الأطراف المفاوضة الجدية عند التفاوض ، والتقييد بعدم اجراء مفاوضات مع الغير في حالة وجود اتفاق بين الأطراف المتفاوضة على ذلك ، ولكن هل يعني ذلك ان نطاق تطبيق الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية من شأنه ان يلزم أطراف التفاوض بأبرام العقد النهائي ؟

وتبدو لنا الاجابة من أنه لا يمكن القول بأن هذا الالتزام من شأنه ان يلزم الأطراف بأبرام العقد التجاري الدولي النهائي ، لما فيه من اهدار لمبدأ حرية التعاقد الذي يرتب حرية لكل طرف بالعدول عن التفاوض وإنهاء المفاوضة في أي وقت طالما تم ذلك بحسن نية ، وإنما يقتصر مداه على الأعداد لإبرام العقد النهائي ، وذلك ببذل كل جهد من اجل إنجاح المفاوضات ، فأذا ما فشلت المفاوضات لاسباب خارجة عن ارادة الطرفين ، فلا يمكن قيام المسؤولية على أساس الإخلال بحسن النية .

أما من حيث النطاق الزمني للالتزام بالتفاوض بحسن النية ، فإن هذا النطاق يمتد من بدء التفاوض مروراً بمرحلة التفاوض ، بل والى مرحلة ما بعد التفاوض ، فيعد الطرف قد اخل بالالتزام بالتفاوض بحسن النية اذا دخل في التفاوض وليس لديه نية على الإطلاق في إبرام عقد في نهاية المفاوضات ، وإنما يقصد معرفة بعض الأمور عن يتفاوض معه مثلاً ، او ان يدخل في مفاوضات مع أكثر من طرف وهو يعلم مسبقاً انه لن يتعاقد إلا مع أحدهم (٣٦) ، وكما يمتد نطاق هذا الالتزام إلى ما بعد انتهاء المفاوضات حتى وان لم تنتهي بعقد ، آذ يعد من قبيل الإخلال بالتفاوض بحسن النية بعد انتهاء المفاوضات ان يقوم احد الأطراف بالتشهير بسمعة الطرف الآخر ، وذلك لتبرير عدوله عن إبرام العقد .

وعلى هذا الأساس فإن الالتزام بالتفاوض بحسن النية يعد التزام رئيس يقع على عاتق طرفي المفاوضة في العقد التجاري الدولي ، بحيث لا يستطيع المفاوض في هذا العقد دفع المسؤولية عن

نفسه بإثبات انه بذل كل ما في وسعه لكي يكون حسن النية في التفاوض ألا انه لم يستطع ، وكما لا يجوز التفاوض بشكل صوري أو لغرض الحصول على معلومات أو تقوية فرصة على المتعاقد الآخر أو استطلاع السوق دون نية حقيقية في التعاقد أو الانسحاب من المفاوضات دون مبرر مشروع ، فهي تعد من التصرفات التي تمثل إخلالاً واضحاً بالثقة المشروعة التي تولدت لدى الطرف الآخر ، وخاصةً إذا ظهرت من جانب مفاوض محترف أو مهني مما يترتب عنه ضياع فرصة إتمام العقد محل التفاوض أو التعاقد مع الآخرين في وقت مناسب (٣٧).

وبهذا فان الالتزام بالتفاوض بحسن النية ينطوي على عنصرين الاول هو ، الالتزام ببدء التفاوض ، والثاني هو الالتزام بالاستمرار في التفاوض بحسن النية ، ففيما يتعلق بالعنصر الأول وهو الالتزام ببدء التفاوض فيقصد به تلاقي ارادة المفاوضين في هذه العقود ، ومن ثم افتتاح المفاوضات وذلك بأجراء الحوار وتبادل الاقتراحات المتصلة بالعقد المزمع إبرامه ، والذي قد يقع على عاتق الطرفين معاً بحيث يكون كل منهما ملزماً بالحضور في الموعد المحدد لبدء وافتتاح التفاوض ، وقد يقع على عاتق احد الأطراف دون الآخر ، كأن يكون على الطرف الملتزم به واجب تقديم الاقتراحات المتعلقة بالعقد محل التفاوض ، او عرض الدراسات التي يقوم التفاوض على اساسها ، كما لو كان المستورد مثلاً للأجهزة والحاسبات الالكترونية ملتزماً ببدء التفاوض ، فهنا يقوم بأعداد دراسة مبدئية تحدد حاجته المشروعة والتي على اساسها تبدأ المفاوضات ، أما فيما يخص العنصر الثاني والمتمثل بالاستمرار بالتفاوض بحسن النية فإنه يقع على عاتق جميع الأطراف المفاوضة ، فأنطلاقاً من مبدأ حسن النية، يلتزم الأطراف بمواصلة التفاوض والاستمرارية فيه لحين التوصل الى اتفاق نهائي حول العقد محل التفاوض ، فلا يجوز إذن ان يقوم المفاوض بالانسحاب من المفاوضات في أي وقت يشاء دون أي مبرر موضوعي ، أو ان يقف موقف المتفرج أمام ما يعوق سير العملية التفاوضية ، بل يجب عليه بذل كل ما في وسعه من جهد لمواصلة التفاوض حتى يبلغ غايته المنشودة (٣٨) ، والى هذا المعنى أشار القرار التحكيمي الصادر عن غرفة التجارة الدولية بأن الغرض من التفاوض (هو التزام الأطراف بالدخول في المفاوضات ، ولكن لا شيء يلزمهم بأن يصلوا الى اتفاق) (٣٩).

والالتزام بمواصلة التفاوض هو التزام ببذل عناية، حيث يلتزم المفاوض ببذل العناية اللازمة للاستمرار في التفاوض، وإذا ما فشلت عملية التفاوض لسبب خارج عن إرادته فلا مجال عندئذٍ لقيام مسؤوليته ، طالما انه لم يأل جهداً ولم يدخر عزماً لانجاح المفاوضات ، والواقع من الأمر، فإن الالتزام بمواصلة التفاوض تزداد أهميته كلما تقدمت المفاوضات وأوشكت على الانتهاء بنجاح، حيث يجب على المفاوض ، حينئذٍ، الاستمرار في عملية التفاوض وعدم العدول عنها ، وإلا عد مخالفاً بالتزامه (٤٠).

عليه، إذا توصل الطرفان الى اتفاق مرحلي حول بعض بنود العقد التزم كل منهما بمواصلة التفاوض على ما تبقى من تلك البنود للتوصل بشأنها الى اتفاق، ولا يجوز لأي منهما التراجع او المنازعة حول ما يتم الاتفاق بشأنه ، وإذا كانت ثمة مسائل خلافية لا تزال قيد المناقشة، فإنه يجب على كل مفاوض إبداء قدر من المرونة حيالها وتقديم ما يستطيع من التنازلات بشأنها ، حتى تستمر المفاوضات ولا تتعثر، وعند التوصل الى اتفاق نهائي فلا يجوز لأي متعاقد مفاجئة الآخر بطلب جديد غير معقول او الإصرار عليه بطريقة تهدد سير العملية التفاوضية في آخر لحظة.

المبحث الثاني

الالتزام بالأعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية

كان لابد من تقرير التزام على الأطراف الراغبة في التعاقد التجاري الدولي بعد أن أصبحت مراكز المعرفة غير متوازنة وغير متساوية في المعلومات التفصيلية اللازمة للانعقاد العقد ، إزاء تعقد شكل العقود الدولية ومضمونها ، وظهور وسائل فنية جديدة في مجال إبرامها وما صاحب ذلك من سرعة متزايدة في عقد الصفقات ، لهذا فإن الطرف الضعيف الذي لا تتوفر له القدرة ولا الوقت الكافي للإحاطة بكل ما يتصل بالعقد من أمور، سيكون مضطراً إلى إبرام عقد تجاري دولي قد لا يحقق مصالحه ،لذا يفرض التزام على عاتق المفاوض الآخر أن يدلي قبل إبرام العقد بكافة البيانات والمعلومات المتعلقة بالعقد التجاري الدولي والتي من شأنها إن تساهم في إيجاد رضا كامل وسليم

ومتتور بكافة تفاصيل العقد محل التفاوض، وهذا ما يطلق عليه الالتزام بالإدلاء أو الإعلام (٤١)

وبناءً على ما تقدم ، فإننا سنقسم الكلام في هذا المبحث على مطلبين سنتناول في المطلب الأول مفهوم الإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية ، وسنبحث في المطلب الثاني نطاق هذا الالتزام.

المطلب الأول

مفهوم الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية

يعد الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية بناءً قانونياً جديداً تمليه ضرورات الحياة الحديثة ومتطلباتها ، ومن ثم أصبح لابد من ضرورة توسيع نطاق تطبيقه وبسطه على كافة العقود التجارية الدولية ، متى توافرت مسوغات وجوده ، وأسباب نشأته وذلك رغبةً في الحد من حالات اختلال التوازن في المعرفة بين أطراف التفاوض في هذه العقود ، فالجانب المعرفي يعد أهم عامل من عوامل تكوين هذه الإرادة وتقييم كافة الآثار القانونية التي يمكن أن تترتب عليها في إطار المعاملات التجارية الدولية ، وعليه فإن الالتزام بالإعلام المفاوضات الأخر الراغب بالتعاقد معه عن محل العقد التجاري الدولي والبيانات المتعلقة به هو إلتزام منفصل أو مستقل عن العقد ينشأ في المرحلة السابقة على إبرامه كي يتيح للمفاوض رضاءً حراً يستطيع من خلاله أن يحدد موقفه ، فأما يمضي في إبرام العقد ، أو يلغي الصفقة برمتها ، من خلال إلتزام المفاوضات الراغب في التعاقد بالإدلاء إليه بكافة المعلومات والبيانات ليكون على دراية بكافة تفاصيل العقد التجاري الدولي المزمع إبرامه ، حيث يعرف البعض هذا الألتزام بأنه " إلتزام سابق على التعاقد يتعلق بالالتزام أحد المتعاقدين بأن يقدم للمتعاقد الأخر عند تكوين العقد ، البيانات اللازمة لأيجاد رضا سليم كامل متتور على علم بكافة تفاصيل هذا العقد ، وذلك بسبب ظروف واعتبارات معينة قد ترجع إلى طبيعة هذا العقد أو صفة أحد طرفيه، أو طبيعة محله، أو أي إعتبار آخر يجعل من المستحيل على أحدهما إن يلم ببيانات معينة ، أو يحتم عليه منح ثقة مشروعة للطرف الآخر ، الذي يلتزم بناءً على جميع هذه الاعتبارات بالألتزام بالإدلاء بالبيانات " (٤٢) ، وعرف أيضاً بأنه "الالتزام الذي بواسطته ينبه احد أطراف العقد الطرف الأخر على مخاطر التعاقد ومنافعه ، فيجعله على بينه من ظروف التعاقد ليكون خياره بالتعاقد قائماً على معرفه تامة بسبب التزامه " (٤٣) .

وهناك من عرفه بأنه " إخطار أو إعلام أو تحذير أحد المتعاقدين الذي يكون في مركز أقوى من المتعاقد الأخر ، بأخطار الطرف الأخر في العقد بكافة البيانات عند إبرامه للعقد ، والتي تساهم في تكوين الرضاء الحر المستنير، وتمكن المتعاقد الضعيف من الإقدام على العقد عند إبرامه أو التحلل

منه إذا شاء ، ثم إيجاد نوع من التعاون بين الطرفين لتنفيذ العقد طبقاً لما أشتمل عليه وبطريقة تتفق مع موجبات حسن النية في التعامل ، وحماية الثقة المشروعة في العقد " (٤٤).

وبتحليل هذه التعاريف يتضح لنا من جانب أول أن هذا الالتزام ينشأ وينفذ في مرحلة المفاوضات ، ويعد التزاماً جوهرياً خصوصاً في عقود التجارة الدولية ، إذ يتمتع أحد أطراف التفاوض في هذه

العقود بميزات خاصة ، تتمثل في امتلاك ناصية التكنولوجيا والمعرفة والعلم بكافة العناصر الجوهرية في التعاقد ، وبذلك يقع عليه عبء إعلام الطرف الآخر الراغب في التعاقد معه بكافة المعلومات الجوهرية التي لا يتسنى له معرفتها بسهولة ، بحيث يتخذ كل طرف قراره بقبول التعاقد ، بناءً على ما توفر لديه من معلومات وما يتوقعه من حقوق والتزامات ، وحتى يتسم التفاوض في هذه العقود بالشفافية ، ومن جانب ثاني أن المفاوضات الآخر لا يصدق عليه وصف الدائن بالالتزام بالمعلومات قبل التعاقد متى أمكنه الوصول إلى المعلومات المتصلة بالعقد بوسائله الخاصة أو كان عالماً بها من باب أولى .

كما أن هذا الالتزام من شأنه تحقيق التكافؤ في المراكز العقدية، والمساواة في العلم بين المتعاقدين ، وخاصة بعد التطورات التي أدت إلى ظهور المشروعات العملاقة التي تجاوز عملها الإطار المحلي وإقبال تلك المشروعات على استخدام كل فنون وضروب التكنولوجيا المتطورة في مجال التصنيع والإنتاج من ناحية ، وإلى ظهور شبكات ضخمة ومنظمة للتوزيع والتسويق تتسابق في إيجاد وابتداع كل ما هو جديد لجذب المواطن إليه من ناحية أخرى ، مما أدى ذلك إلى عدم توازن واضح بين طرفي العلاقة العقدية (٤٥)، وبهذا يلتزم المفاوضات بالأفصاح والكشف عن المخاطر التي تصاحب العقد التجاري الدولي المراد إبرامه ، وعن المخاطر التي قد تعرقل انتفاع المفاوضات الآخر للمعرفة الفنية محل العقد، وكذلك أحكام القانون الوطني التي قد تعرقل انتقالها .

وصفوة القول إن لمقتضيات التجارة عموماً ، والتجارة الدولية خصوصاً دوراً هاماً في تطور الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية ، والذي يمكن تعريفه بأنه " التزام المفاوضات في العقد التجاري الدولي الذي يعلم أن واقعة معينة تلعب دوراً مؤثراً وحاسماً في قبول مفاوض ما للتعاقد ، بأن لا يخفي تلك الواقعة عليه، وأن يطلع المفاوضات معه عليها ، متى ما لم يكن في مقدور الأخير إن يعرفها أو كان من المشروع إن يتوقع تبصيره بها نظراً لطبيعة العقد التجاري الدولي أو صفة المتعاقد فيه " .

ومما تجدر الإشارة إليه هنا أن الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية قد أثار خلافاً فقهيّاً بصدد تحديد الأساس القانوني له ، فيما إذا كان يستمد أساسه من اتفاق أطراف التفاوض

عليه ، أم من مبدأ حسن النية على اعتبار انه مبدأ يسود العلاقة العقدية في مرحلة تكوينها وتنفيذها ؟

أد رأى الفقه إجابةً على هذا الأمر أراءً ثلاث ، فذهب الفقيه (ستارك stark) ، إلى أن الأساس القانوني للالتزام بتقديم المعلومات يكون ذو وجهين احدهما مشتق من (الخداع - التدليس) ، آذ حسب رأيه يتوجب على كل مفاوض في العقد التجاري الدولي ، أن يدلي للمفاوض الآخر الذي يرغب بالتعاقد معه بكافة المعلومات الجوهرية المتصلة بالعقد المزمع إبرامه بينهما مستقبلاً ، ويثور ذلك على وجه الخصوص عندما لا توجد مساواة بين الأطراف الساعية إلى التعاقد سواء تفوق أحدهم على الآخر اقتصادياً أو نتيجة الخبرة المهنية أو الكفاءة ، فإذا لم يزود المفاوض الراغب بالتعاقد بالمعلومات يكون بذلك ارتكب مناورات تدليسية في حالة امتناعه عن تزويد المفاوض الآخر بالمعلومات (٤٦).

أما الوجه الثاني فيتعلق بالتعويض عن الضرر، الذي ينشئ لإخلال المفاوض الراغب بالتعاقد بالتزامه بالإعلام ، فالتعويض عن هذا الضرر لا يعدو أن يكون تكميلياً بحيث يضاف إلى أبطال العقد ، وذلك بغض النظر عما يصيب الرضا من عيوب ، وأن أساس الالتزام في كلا الحالتين يستمد من نص المادة (١٣٨٢) من القانون المدني الفرنسي ، والتي تدخل في نطاق المسؤولية التقصيرية ، وقد تبنت محكمة النقض الفرنسية هذا الرأي في بعض أحكامها، وذلك حينما استندت إلى التدليس كأساس لتقرير البطلان جزاءً لمخالفته هذا الالتزام إذا قضت " أن عدم القيام بأعلام المشتريين لدى التنازل عن المحل التجاري بأن التصريح اللازم لأستغلال هذا المحل لم يكن قد تم الحصول عليه بعد ، يمثل إخفاءً متعمداً من جانب البائعة لمثل هذه الواقعة ، والتي لو كانت معلومة للمشتريين لكانت قد منعتهم من التعاقد ، حيث يشكل هذا الأمر تدليساً معيباً لرضاء هؤلاء المشتريين " (٤٧).

فيما يذهب الرأي الثاني من الفقه وفقاً لما يراه الفقيه جستان (Ghestin) أن هذا الالتزام هو التزام مستقل وله ذاتيته المستقلة، التي تساهم في تكملة نصوص التشريع ، فهي وسيلة قانونية تدعم الثقة المشروعة في الروابط العقدية ، وليس التزاماً تابعاً للعقد ، فأستقلاله ضروري لإعطاء سلطة تقديرية للقضاء لتحقيق التوازن العقدي بعد إبرام العقد (٤٨).

في حين يذهب الرأي الثالث للفقيه الفرنسي (GAL Ais Onloy) إلى إن أساس الالتزام بالإعلام قبل التعاقد يرجع إلى مبدأ حسن النية والذي هو مصدر وأساس التزام كل مفاوض راغب في إبرام العقود التجارية الدولية ، بأن يقدم للمفاوض الآخر المعلومات الضرورية التي يعلم بها أو كان ينبغي العلم بها ، مادامت هذه المعلومات مجهولة لدى الأخير ، إذ يقتضي حسن النية إن يجري

التفاوض بشرف وأمانه، وان مما يتنافى مع الأمانة ومن ثم يعد إخلالاً بمبدأ حسن النية كتمان بيانات يعلم من يكتمها إن المفاوضات الآخر لو علم بها سيغير موقفه في المفاوضات وقراره النهائي بالتعاقد ورضاءه بالشروط التي تم العقد بها (٤٩)، وقد أوضح ذلك بعض أحكام القضاء الفرنسي منها ما قضت به محكمة استئناف باريس بأنه (إلى جانب النصوص القانونية يفرض حسن النية في التعاقد واجباً تكميلياً بالصدق ويتمثل بتزويد كل طرف في العقد الطرف الآخر بكل المسائل التي هي محل اهتمامه) (٥٠)، وأيضاً حكمها الصادر بشأن بطلان عقد بيع حاسوب، وقد جاء فيه انه كان يقع على عاتق الشركة (logabax) المورد واجباً هاماً بتزويد شركة (savie) العميل بعناصر التقدير التي يتوقف عليها رضاها بالعقد ولاسيما انه لم يتوافر لديها المقدره على معرفة هذه العناصر بنفسها، وتبين للمحكمة إن الشركة الموردة أثرت إزاء الصعوبات التي يمكن أن تنشأ عن تشغيل الحاسوب ولم تخبر عميلتها شركة (savie)، كما تبين للمحكمة إن الشركة الموردة قد اخفت عن عميلتها أيضاً عيوب نظام التشغيل التي لو كانت علمت بها لرفضت التعاقد، وبذلك قضت أن شركة (logabax) بكتمانها هذه المعلومات تكون قد خالفت مقتضى حسن النية والذي يحق لشركة (savie) إن تتعاقد معتمدة عليه وبذلك أصدرت حكماً ببطلان عقد البيع وألزمت الشركة (logabax) بأسترداد الحاسوب والبرنامج الذي قامت بتوريده ورد الثمن إلى شركة (savie) (٥١).

وإزاء ما طرح من الآراء الفقهية نخلص إلى أن هذا الألتزام ينشأ في مرحلة المفاوضات، ويتجسد كألتزام قانوني واضح المعالم عن طريق صياغته في مستند، ويؤدي الإخلال به إلى قطع المفاوضات بين أطراف التفاوض في العقد التجاري الدولي دون إبرامه، فضلاً عن ذلك يلتزم المفاوضات بالكشف عن الدعاوى القضائية وغيرها من العقبات التي قد تعوق نجاح العملية التفاوضية حتى يتسم الإعلام بالشفافية التامة، بحيث لا يخفى عليه شيئاً ولا يتركه مخدوعاً في أمر يعلم حقيقته طالما أن هذه المعلومات لها أهميتها في التعاقد وذلك حتى يقوم التفاوض في هذه العقود على المصارحة والمكاشفة، ولهذا لا يمكن رد الألتزام بالأعلام في مفاوضات العقد التجاري الدولي للتدليس، والذي ينصب على الرضا بعد إبرام هذا العقد، في حين أن الإخلال بهذا الألتزام يؤدي إلى قطع المفاوضات ومن ثم بحث المسؤولية لجبر الضرر الناجم عن هذا القطع، وكما إن لهذا الألتزام شروطه الخاصة به (والتي سنتناولها لاحقاً) والتي تختلف عن شروط التدليس، ولا نعتقد كذلك إن يكون لهذا الألتزام أكثر من أساس، فلا يبدو ذلك منطقياً لأن تغير الأساس يؤدي إلى تغير جوهر الألتزام ذاته، كما إن تفريع الألتزام بالأعلام من الألتزام بحسن النية يؤدي إلى تقليل الدور المهم لهذا الألتزام تجاه التطور التقني والتعقيد التكنولوجي الذي يستلزم من البائع إن يتدخل في شؤون المشتري لمعاونته بأختيار المبيع الذي يناسبه ويحقق رغباته من العملية العقدية.

وعوداً على ذي بدء ، فمما يلاحظ هنا انه وبعد أن ظهر بشكل واضح عدم كفاية القواعد العامة في القانون المدني وعجزها عن توفير الحماية اللازمة للمفاوض الراغب بالتعاقد ، تزايدت المطالبات بضرورة السعي نحو تدعيم وسائل الحماية المتاحة أمام المفاوض من خلال إيجاد وسائل قانونية متطورة تكون أكثر استجابة لمتطلبات الواقع الجديد، وفي إطار هذا السياق فقد ذهبت بعض التشريعات إلى تقرير الالتزام بالإعلام عند التفاوض على العقد ضمن ضوابط معينة هدفها تنظيم ممارسة هذا الالتزام مع مراعاة مبدأ استقرار المعاملات ومصالح الطرف الآخر (٥٢).

وبتداءً بالعراق نجد إن قانون حماية المستهلك العراقي رقم (١) لسنة ٢٠١٠ ، بعد إن جاء نص الفقرة (أ) من البند - أولاً- من المادة السادسة من هذا القانون عاماً في إعطائه المستهلك الحق في الحصول على (جميع المعلومات المتعلقة بحماية حقوقه ومصالحه المشروعة) ، أكدت الفقرة (ب من البند - أولاً- من المادة نفسها على حق المستهلك في الحصول على (المعلومات الكاملة عن مواصفات السلع والتعرف على الطرق السليمة لاستعمالها أو كيفية تلقي الخدمة بالشكل واللغة الرسمية المعتمدة) ، ونستطيع القول إن صياغة المشرع العراقي للنص المذكور قد جاءت أكثر شمولاً من خلال تمكين المستهلك من الحصول على المعلومات الكاملة عن مواصفات السلع دون الأقتصار على الخصائص الأساسية أو المعلومات المتعلقة بطبيعة وخصائص المنتج.

في حين أشار المشرع المصري إلى الالتزام بالأعلام قبل التعاقد بصورة صريحة عند تنظيمه لعقد نقل التكنولوجيا (٥٣) ، وذلك في نص المادة (٧٦) من قانون التجارة المصري النافذ على أن (يلتزم مورد التكنولوجيا بأن يكشف للمستورد في العقد أو خلال المفاوضات التي تسبق إبرامه عما يلي: أ- الأخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا وعلى وجه الخصوص ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح أو الأموال، وعليه أن يطلع عليه على ما يعلمه من وسائل لاتقاء هذه الأخطار. ب- الدعاوى القضائية وغيرها من العقبات التي قد تعوق استخدام الحقوق المتصلة بالتكنولوجيا لاسيما ما يتعلق منها ببراءة الاختراع. ج- أحكام القانون المحلي بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا).

ويتضح من هذا النص أن المشرع أوجب من ناحية، أن يقوم المفاوض بتبصير المفاوض الآخر بالأخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا وخاصة ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح أو الأموال، وكذلك يجب عليه أن يطلع على جميع الوسائل والطرق المتاحة لتوقي هذه الأخطار ،وحسناً فعل المشرع المصري بنصه صراحةً على إلزام المورد بالكشف عن أخطار التكنولوجيا، ذلك أن بعض الشركات الدولية دأبت على نقل التكنولوجيا الملوثة للبيئة للدول

النامية واعتبار تلك الدول حقل تجارب للتكنولوجيا المحظورة في الدول التي تتبعها هذه الشركات بجنسيتها.

والالتزام بالأعلام عن الأخطار هو التزام مستقل عن الالتزام بالكشف عن العيوب الخفية ، والذي يندرج تحت الالتزام بضمان التعرض والعيوب الخفية ، ولا يكفي مورد التكنولوجيا لتنفيذه هذا الالتزام مجرد (تحذير) المستورد أو لفت نظره من استعمال التكنولوجيا، بل يجب أن يتضمن هذا الالتزام إحاطته بمعلومات تفصيلية كاملة وصريحة تتعلق ببيان كافة أوجه المخاطر المحتملة التي يمكن أن تترتب على استخدام التكنولوجيا(٥٤) ، ومن ناحية ثانية، الزم النص المورد بالكشف للمستورد عن أية قيود أو عقبات قد تؤثر أو تعوق استخدام التكنولوجيا، والواقع إن هذا الالتزام يمثل أهمية بالغة للإفادة من التكنولوجيا محل العقد دون منازعات من الغير سواء كانت هذه المنازعات متعلقة بملكية المورد للتكنولوجيا أم بمدى حقه في منح ترخيص بأستغلالها للغير ، ويلزم المورد بهذا الأعلام سواء كانت تلك المنازعات قائمة فعلاً إمام القضاء أم لم تعرض بعد وكان المورد على علم بها ، ومن ناحية ثالثة فإن التكنولوجيا - بأعتبارها سلعة غير مادية - يتم استيرادها من الخارج ، ومن ثم فإنها تكون خاضعة للقوانين والإجراءات السائدة في بلد التصدير ، إي القانون المحلي للبلد الذي تم منه التصدير، وعليه يلتزم المورد بأن يكشف للمستورد مثلاً عن قيود تصدير الأجهزة والمواد الخام للخارج ، وقواعد وإجراءات تحويل العملات الأجنبية، الرسوم والضرائب، وغيرها. كما يلتزم المستورد بالإعلام عن أحكام قانونه الوطني في هذا الخصوص، إذا تضمن هذا القانون أحكاماً من شأنها التأثير على عملية نقل التكنولوجيا لأتحاد العلة في الحاليتين(٥٥).

هذا واعتبر المشرع المصري كتمان واقعة مؤثرة في التعاقد تدليسياً ، وفي ذلك نصت الفقرة الثانية من المادة (١٢٥) من القانون المدني المصري على أنه (ويعتبر تدليسياً السكوت عمداً عن واقعة أو ملبسة إذا ثبت إن المدلس عليه ما كان ليبرم العقد لو علم بتلك الواقعة أو هذه الملبسة).

وبهذا نرى ان هذه المادة التي اعتبرت السكوت العمدي عن واقعة تدليسياً ، قد أقرت صراحةً بما لا يدع مجالاً للشك الالتزام بالإعلام سواء في مرحلة تكوين العقد أو في مرحلة تنفيذه.

أما القانون المدني الفرنسي فإنه لم يعالج الالتزام بالأعلام بنص خاص وهو ما قاد بعض الفقه الفرنسي إلى العمل على إبراز هذا الألتزام وترسيخه (٥٦)، إذ اقر بوجود إلتزام عام بالمصارحة والشفافية في المفاوضات المعقودة لإبرام العقد ، بحيث يتعين على كل مفاوض أن يعلم المفاوضات الآخر الراغب بالتعاقد معه ، بما لديه من معلومات مؤثرة في رضائه بالتعاقد منذ مرحلة التفاوض على العقد ،وأعتبروا هذا الألتزام يقع على عاتق المتعاقد المهني لصالح المتعاقد الآخر الغير المهني وكذلك لصالح المهني الذي يتعاقد خارج نطاق اختصاصه ، ويستشهد الفقه برأيه هذا بأن

هنالك العديد من النصوص في القانون المدني الفرنسي يمكن أن يستنتج منها هذا الالتزام ومنها (م ١١٠ المتعلقة بالغلط) و(م ١٦٤٥ المتعلقة بضمان العيوب الخفية) ، وكان لذلك تأثيراً على المشرع الفرنسي ودفعه إلى تكريسه كالتزام عام يقع على عاتق كل مهني متخصص لصالح المستهلك المتعاقد معه ، وذلك في نص المادة (١١١ - ١) من تقنين الاستهلاك الصادر في ١٩٩٣/٧/٢٦ التي قضت بأن ((كل مهني بائع أو مجهز للخدمات إن يضع المستهلك في موضع يسمح له بمعرفة الخصائص الأساسية للسلع والخدمات)) (٥٧).

أما بالنسبة للقانون العام الانكليزي وان كان لا يفرض التزاماً عاماً بالأفضاء قبل التعاقد إلا أن القضاء الانكليزي عالج هذا القصور بتطوير واستحداث عدد من المفاهيم والآليات القانونية تهدف جميعها إلى جبر الضرر الناجم عن التصرف على نحو يخالف مقتضيات العدالة وقواعد المسؤولية التقصيرية (٥٨) ، وهذا ما قضت به المحكمة العليا في انجلترا بأن " القانون لا يفرض دائماً على الأطراف التزاماً بالأفصاح عن المعلومات التي لها قيمة تجارية ، إلا أن تعمد الأطراف أخفاء المعلومات الهامة عن الطرف الآخر يعد خطأً ويوجب المسؤولية التقصيرية " (٥٩)، ومن ناحية أخرى فإن الأحكام القضائية في معظمها تميل إلى فرض هذا الالتزام ليس فقط في العقود التي توجب على المفاوض أن يكشف عن بعض الوقائع لمن يتفاوض معه حول إبرام العقد وتعرف بأسم (عقود حسن النية) (٦٠)، بل كذلك في الأحوال التي يتمتع فيها أحد الأطراف بالمعرفة الفنية أو القدرة المالية التي قد لا تتوفر لدى الطرف الآخر (٦١).

والجدير بالإشارة هنا أن مشروع التقنين الدولي للسلوك في مجال نقل التكنولوجيا أكد على مجموعة من المبادئ التي ينبغي على الأطراف الالتزام بها عند إجراء المفاوضات فيما يخص العقود المتعلقة بالمجال أعلاه ، واهم هذه المبادئ هو التزام الأطراف المتفاوضة بالأعلام ، حيث أوصى التقنين بوجود مراعاة الأصول التالية:

- ١ - تزويد المستورد بالمعلومات اللازمة لتمكينه من الوقوف على عناصر التكنولوجيا وتقدير قيمتها على إن تكون هذه المعلومات مفصلة قدر المستطاع.
- ٢ - التصريح بما يكون قد إبرمه كل من الطرفين من اتفاقات سابقة تؤثر في اتفاق نقل التكنولوجيا التي تجري المفاوضات بشأنها ، وذلك بالقدر المستطاع الذي لا يحدث ضرراً .
- ٣ - التزام المستورد بتزويد المورد بالمعلومات المتاحة له والخاصة بالظروف الفنية في دولته وأهدافها في التنمية وتشريعاتها ذات الصلة بنقل التكنولوجيا ، وذلك بالقدر اللازم لتمكين المورد من تنفيذ التزاماته .

- ٤ - يتعهد المورد بأطلاع المستورد على ما لديه من أسباب أو معلومات تجعله يعتقد ان استعمال التكنولوجيا بالكيفية المتاحة او استعمال السلع الناتجة عن تطبيقها لا يناسب لبيئة دولة المستورد او يمثل خطراً على الصحة العامة
- ٥ - وأخيراً يتعهد المورد بأطلاع المستورد على ما يعلمه من قيود او منازعات تتعلق بالحقوق التي تشملها التكنولوجيا (٦٢).

ونلاحظ من خلال طائفة تلك الأصول التي أكدتها مدونة السلوك الدولية لنقل التكنولوجيا والتي يجب مراعاتها من قبل الأطراف إبان إبرام العقد التجاري الدولي إنها تحت وبشكل واضح وصریح ،على ضرورة تبصير المفاوض المستورد بمجمل الأمور ذات الصلة والتأثير المباشر أو غير المباشر على نجاح أو فشل العقد المراد إبرامه ، والتي تسهم في صياغة بنود العقد التجاري الدولي التي تحدد من خلالها الالتزامات المناطة بكل طرف والتي تعد حقوقاً للطرف الآخر .

وأذا ما توجهنا صوب الاتفاقيات الدولية المقارنة بحثاً عن موقفها مما سبق، وأبتداءً باتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع لعام ١٩٨٠، نلاحظ اختلاف الفقه حول وجود مثل هذا الألتزام في إطارها فرأى جانب منه (٦٣) بأنه من الألتزامات التي تفرضها الاتفاقية على أطراف البيع الدولي للبضائع كونه

من العادات التي اعتاد الأطراف عليها وسواء اتفقوا عليه صراحةً او ضمناً ، واستندوا بذلك إلى نص المادة (٩) من الاتفاقية التي تنص على أنه ((١- يلتزم الطرفان بالأعراف التي أتفقا عليها وبالعادات التي استقر عليها التعامل بينهم ٢- ما لم يُوجد اتفاق على خلاف ذلك، يُفترض أن الطرفين قد طبقا ضمناً على عقدهما أو على تكوينه كل عُرف كانا يعلمان به أو كان ينبغي أن يعلما به متى كان معروفاً على نطاق واسع ومُراعى بأنتظام في التجارة الدولية بين الأطراف في العقود المماثلة السارية في نفس فرع التجارة)) (٦٤)، بينما رأى جانبه الآخر بأنه لا وجود لهذا الألتزام في ظل الاتفاقية (٦٥) .

في حين أن مبادئ عقود التجارة الدولية "اليونيدروا" لم تنص صراحة على الألتزام بالأعلام ، بل افترضت وجوده ضمناً وذلك في المادة (٥-١) والتي بعنوان "الالتزامات الصريحة والضمنية" والتي نصت على أنه ((يمكن إن تكون الألتزامات التعاقدية للأطراف صريحة أو ضمنية)) (٦٦) ، إي إن التزمات الأطراف في عقود التجارة الدولية لا تقتصر على ما يرد صراحة في العقد، بل تشمل التزمات أخرى ضمنية والتي تستخلص من طبيعة العقد والغرض منه او من العادات التجارية او التعاملات ما بين الأطراف أو قد تنشأ طبقاً لمبدأ حسن النية وأمانة التعامل والمعقولية في العلاقات التعاقدية.

المطلب الثاني

نطاق الالتزام بالأعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية

إذا كانت الغاية من الالتزام بالأعلام في مفاوضات التجارة الدولية ، وعلى نحو مما اتضح فيما تقدم هي مواجهة التفاوت بين المفاوضين إزاء المعلومات وتنوير رضاء من لا يعلم منهما ، فإن تلك الغاية قد سمحت للقضاء تحديد نطاق هذا الالتزام بحيث أصبح المهني وهو بحسب الأصل المفاوض المدين بهذا الالتزام ، لا يلتزم فقط بأن يدلي للمتفاوض معه بالبيانات جوهرية ، وإنما قد يصل مداه في بعض الأحيان إلى ابعده من ذلك أيضاً ، وهو ما يحدث عندما يلتزم المفاوض فضلاً عن ذلك بالتحذير او بالنصيحة ، فموضوعية البيانات التي يدلي بها المفاوض الراغب بالتعاقد قد لا تجدي نفعاً في مواجهة جهل المفاوض الراغب بالتعاقد معه الغير متخصص ، لذا يتعين تحقيقاً للغاية من الالتزام بالإعلام في مفاوضات العقد التجاري الدولي ، بأن يكون المتخصص أكثر ايجابية في توجيه قرار المفاوض معه ، وبذلك يصبح ملتزماً ليس فقط بالإدلاء بالبيانات دائماً إنما أيضاً بنصحه ، بل قد يقتضي منه وقبل ذلك بتحذير عميله (٦٧) ، ولهذا فلقد درج الفقه والقضاء على وضع حدود لهذا الالتزام ، والتي هي بمثابة شروط لقيامه على عاتق المفاوض الراغب بالتعاقد ، فإذا كان الأخير يلتزم بالإعلام بمعناه الواسع وذلك بالنظر إلى الثقة المشروعة التي أولاه إياه المفاوض ، والتي تعني ضرورة التعويل عليه للعلم بالبيانات والملابسات الخاصة بالعقد التجاري الدولي محل التفاوض ، إلا إن هذه الضرورة يجب إن تقدر بقدرها حتى لا يتكل كل مفاوض على الآخر ويتخذ موقفاً سلبياً حيال مصالحه الخاصة ، ولهذا لا بد من تقييد الالتزام بالإعلام وحصره في شروط معينة والتي تتمثل بشرطين هما:

أولاً : علم المفاوض بالمعلومات وبضرورتها للتعاقد

يشترط لالتزام المفاوض في العقد التجاري الدولي بأعلام الطرف الذي يتفاوض معه عن بيانات ومعلومات معينة إن يكون المفاوض الراغب بالتعاقد على علم بها وبمدى ضرورتها للتعاقد ، بحيث يكون من شأنها التأثير في القرار الذي يتخذه المفاوض الآخر بشأن المضي نحو إبرام العقد التجاري الدولي محل التفاوض او عدم إبرامه ، لأنه من غير المعقول إن يلتزم المفاوض بإعلام الطرف الذي يريد التفاوض معه عن معلومات هو يجهلها بالأصل (٦٨) ، وقد أكدت محكمة النقض الفرنسية على ضرورة توافر شرط العلم والمعرفة لدى المفاوض بالمعلومات كشرط ضروري لالتزامه بالأعلام في حكم صادر لها بأنه (من أن الالتزام بالأعلام ينشأ اذا ما كان لدى أحد الأطراف معلومات على درجة من الاهمية ويبدو وصولها الى علم الطرف الآخر امراً صعباً وغير معقول) (٦٩).

وقد تكون المعلومات ضرورية للمفاوضات ذاتها إلا إن المفاوضات الراغب بالتعاقد يمتنع عن تزويد الطرف الآخر بها ، أو قد يواصل المفاوضات فيفاجأ فيما بعد بعدم إمكانية إبرام العقد ، كأن يوجد شرط يمنع المفاوضات الراغب في التعاقد من التصرف ولم يدلي به للمفاوض الآخر أو قد يؤدي عدم معرفتها من قبل الأخير إلى قطع المفاوضات ، كما لو أخفى علمه بقرار السلطات المختصة الغير المعن بحظر إصدار التراخيص اللازمة لتنفيذ العقد التجاري الدولي محل التفاوض ، فمثلاً في عقود نقل التكنولوجيا يكون المفاوضات ملزم بإطلاع المفاوض معه على جميع عناصر المعرفة الفنية أثناء المفاوضات لإقناعه بجدوى هذه المعارف لمشروعه وليتمكن هذا الأخير من تقدير قيمة المعرفة الفنية التي يتعاقد عليها ومدى احتياجه لها ، إلا انه في بعض الأحيان قد يصر على عدم الكشف عن بعض الإسرار الخاصة بالعقد محل التفاوض خشية من إن يؤدي كشفها إلى إلحاق ضرر به أو إن ثقته بالطرف الآخر ليست بالدرجة التي تجعله يفصح عن هذه الإسرار ، وهو ما يقود إلى انصراف المفاوضات عن التعاقد لأنه لم يستطع تحديد مدى صلاحية التكنولوجيا محل المفاوضات للغرض الذي قصده من وراء التعاقد (٧٠) ، أما تقدير مدى ضرورة هذه المعلومات من عدمه فهو أمر يرجع إلى القضاء بما يتمتع به من سلطة تقديرية وبالنظر في كل حالة على حده ، ذلك إن طبيعة هذا الألتزام تختلف حسب طبيعة المعلومات التي يلتزم بها المفاوض المدين بإعلانها لدائنه ، وعلى وجه الخصوص عندما يكون مهنيًا أو حرفياً يتعامل مع شخص عادي (٧١).

عليه فإن صفة الاحتراف في أحد المتعاقدين من أهم القرائن التي يستفاد منها علمه بالبيانات والمعلومات اللازمة لتتوير رضاء الطرف الآخر (٧٢)، وهو ما أكدته محكمة النقض الفرنسية في العديد من الأحكام الصادرة منها ومن بينها حكمها الصادر في ١٩٧٢/١١/٢٧ بقولها (إن صفة الاحتراف في أحد المتعاقدين من أهم القرائن التي يستفاد منها علمه بالمعلومات التي تتطلب تكوين رضاء مستتير للطرف الآخر في العقد) (٧٣).

ثانياً: جهل المفاوضات الآخر للبيانات والمعلومات اللازمة لتكوين الرضا الحر المستتير جهل مشروع :

يشترط لقيام هذا الألتزام في مفاوضات العقود التجارية الدولية ، بالإضافة إلى علم المفاوضات الذي يرغب بالتعاقد بالمعلومات إن يكون المفاوضات الآخر جاهلاً للبيانات والمعلومات اللازمة لإبرام العقد التجاري الدولي ، إذ لا ينبغي إن يكون للأخير صفة الدائن بهذا الألتزام بشأن معلومات يعرفها أو يمكنه معرفتها عن طريق الاستعلام عنها ، كون هذا الألتزام قصد به علاج حالات الاختلال الفادح في مستوى الدراية والمعرفة بين الراغبين في التعاقد التجاري الدولي (٧٤)، إذ ينبغي لوجوده أن يحوز أحدهما معلومات هامة لها اتصال بالعقد يجهلها الآخر أو بمعنى آخر إن يكون أحدهما على

مستوى عالٍ من الخبرة والإحاطة بكل المعلومات الجوهرية المتصلة بالعقد ويكون الآخر في مستوى متدني آذ يجهل جميع أو معظم المعلومات ، ومن ثم إذا انتفت هذه الفجوة لدى الطرفين معاً فعند ذلك تنتفي العلة والحكمة من فرض هذا الالتزام (٧٥) ، و جهل المفاوض الآخر يجب إن يكون مشروعاً ، وهو لا يكون كذلك إلا إذا اثبت عدم قدرته على أداء واجب الاستعلام ، فلا يكفي إن يدعي الشخص عدم معرفته لها لكي يكون دائن بهذا الالتزام ، بل يجب إلى جانب ذلك إن يثبت عدم قدرته الإحاطة بمثل هذه المعلومات برغم بحثه واستعلامه عنها ، كون الالتزام بالأعلام يتوقف عندما يبدأ الالتزام بالاستعلام (٧٦) ، لذا فليس للشخص قليل المعرفة والخبرة إن يدعي الجهل ويطالب الطرف الآخر بهذا الالتزام متى كان من السهل إن يتنبهها أو أن يعرفها بنفسه وبوسائله الخاصة ، فعند تحقق استحالة الاستعلام يعفى المفاوض الراغب في التعاقد من واجبه في الاستعلام ، ويكلف المفاوض المدين بإعلامه بالمعلومات الجوهرية المتصلة بالعقد التجاري الدولي محل التفاوض والذي استحال على المفاوض الدائن معرفتها، ويرجع هذا أما إلى استحالة شخصية أو موضوعية ، فمن ناحية الاستحالة الموضوعية والتي يقصد بها الأسباب التي تتعلق بمحل العقد ، وتؤدي إلى استحالة علم المفاوض الذي يرغب بالتعاقد معه بتلك المعلومات ، فحيازة المفاوض للمعرفة الفنية محل التعاقد بصورة لانتيج للمفاوض الآخر التعرف على خصائصها وأوصافها الأساسية يعد من ابرز تطبيقات حالة الاستحالة الموضوعية التي تحول دون علم الأخير بهذه البيانات (٧٧)، والمعيار الذي يقاس فيه مشروعية جهل المفاوض للمعلومات الجوهرية هو معيار الرجل المعتاد مضافاً إليه ظروف التعاقد كافة لاسيما مهنة المفاوض الراغب بالتعاقد بهذا الالتزام وطبيعة محل العقد ومدى انتشار المعلومات الخاصة به ، بحيث إن الجهل بالمعلومات قد يكون مشروعاً بالنسبة لمتعاقد معين ومبرراً لإلقاء هذا الالتزام على عاتق المفاوض ، بينما لا يمكن اعتباره مشروعاً لدى متعاقدٍ ثانٍ بسبب اختلاف الظروف المحيطة بإبرام العقد ، ومن ثم لا يقوم الالتزام بالإعلام على عاتق المفاوض (٧٨)، كما لو كان المفاوض الذي يرغب بالتعاقد معه محترفاً أو مهنياً ، فمن المفترض في هذه الحالة أن يكون ذا إلمام جيد ببيانات العقد المراد إبرامه ، ولاسيما إذا كانت المعاملة تدخل في نطاق حرفته واختصاصه ، فحينئذ لا يكون الجهل مشروعاً هنا ، وهذا ما أقرته محكمة النقض الفرنسية في أحد أحكامها وجعلته مبدأ عاماً " يقضي بأن البائع لا يتحمل الالتزام بالإدلاء بالبيانات في إي حالة يكون من السهل فيها على المشتري إن يعلم بهذه البيانات " (٧٩) ، وبذلك اقرت المحكمة عدم مسؤولية البائع عن عدم الإفضاء للمشتري بحقيقة التكاليف والقيود الواردة على الشيء المبيع المقررة من قبل السلطات المحلية طالما إن عقد البيع أشار إليها ، فكان على المشتري إن يتحرى بنفسه عن تفاصيل هذه التكاليفات من السلطات المحلية أو مكاتب التوثيق ، أما الأستحالة الشخصية فيقصد بها الأسباب التي تتوافر في شخص المفاوض

والمتمثلة بعدم خبرته في مجال العقد المراد إبرامه وبصفة خاصة في المجالات الفنية المعقدة التي يكون المدين خبيراً فيها ، فيلتزم بأعلام الدائن غير الخبير (٨٠) .

ويقتصر نطاق الالتزام بالأعلام على المعلومات الجوهرية التي يكون من شأنها إن تساعد على تكوين رأيه بشأن هذا العقد ، حتى يكون على بينة من أمره ، بحيث يتخذ القرار الذي يراه مناسباً في ضوء حاجته وهدفه من إبرامه ، ومن البيانات والمعلومات الهامة التي تدرج في نطاق الالتزام بالأعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية تلك التي تتعلق بالحالة المادية والقانونية للشيء محل التعاقد ، فلاشك إن من مصلحة متلقي هذا الشيء إن يعرف كل ما يتصل بوضعه المادي من بيانات ومعلومات ، ونعني بذلك صفاته المادية وما به من عيوب ، إذ يتحدد في ضوء تلك المعرفة وجود هذا الشيء ومدى كفاءته في أداء الغرض المقصود من اقتنائه ، بل ومدى توافقه مع ظروف وإمكانيات هذا الشخص ، ومن ثم مع قيمة الأداء الذي يرتضي هذا الأخير دفعه لقاء هذا الشيء ، إضافة إلى مكاشفته بجميع الظروف المحيطة بالمسائل محل العقد التجاري الدولي ، ونعني بالحالة القانونية للشيء محل التعاقد ليس فقط ما يتصل بموضع ملكيته وماله وما عليه من حقوق للغير ، وإنما أيضاً كل قيد مصدره القانون بالمعنى الواسع وهو ما يؤدي في حالة تقريره إلى المساس الجوهري بأستغلال هذا الشيء أو الأنتفاع به على الوجه المألوف (٨١) ، ففي قضية شركة (klockner) التي تعاقدت مع حكومة الكاميرون على إنشاء مشروع مشترك يقوم بإنشاء المنشآت والتجهيزات اللازمة لتسليم مصنع للأسمدة على شكل (عقد تسليم مفتاح) وتم توقيع عقد التسليم في ١٤ مارس ١٩٧٢ إلا إن الأخيرة رفضت دفع القيمة الكلية لمصنع الأسمدة الذي إقامته تلك الشركة ، نظراً لإخلالها بالإخبار والإعلام بالظروف المحيطة بالعقد ، آذ تعمدت خداعاً وتدليساً إخفاء حقائق مستجدة في إطار السوق الاقتصادية للتعامل بالأسمدة ، مما أدى إلى اتخاذ حكومة الكاميرون مجموعة من القرارات الخاطئة ما كانت تتخذها لو علمت بتلك المستجدات ، وعندما طرح النزاع إمام محكمة التحكيم قررت عدم وجود قرائن أو أدلة تشير إلى وجود خداع أو تدليس ، إلا انه يوجد خلل واضح من شركة klockner بالتزامها بالاعلام ، وبناءً على ذلك صدر حكم بعدم استحقاقها الثمن ، وعندما طعن بالحكم إمام المركز الدولي لحل المنازعات الناشئة عن الاستثمار ، تم تشكيل لجنة خاصة انتهت لإلغائه مع إقرار صعوبة القبول بوجود التزام عام بالإخبار مصدره التقنيات المدنية في الدول ، ما لم يتم ذلك بالاستناد إلى مبدأ حسن النية ، مما يتطلب لأعمال ذلك الالتزام تحديد شروطه وقيود تطبيقه (٨٢) ، وكذلك ما قضت به محكمة النقض المصرية في حكمها الصادر عام ١٩٦٨ إلى إلزام الأطراف أثناء المفاوضات بالمصارحة أو بالأفضاء في حكمها بأنه "إذا كان ما تم بين الطرفين لا يعدو مرحلة التمهيد لإبرام عقد نقل بحري ولا يؤدي إلى انعقاد العقد إلا انه لا يجوز لأي من الطرفين إن يتخذ إجراء ما ، من شأنه إن يوقع

الطرف الآخر في فهم خاطئ للظروف ويحمله كلفة ما كان يتحملها لولا هذا الأجراء ، فلا يجوز أن تصدر من السكرتير العام للهيئة تصرفات من شأنها إن توهم الطرف الآخر بأن التعاقد قد تم ، ولا يصح له إن يدعي انه غير ملزم بأفهام الغير مركزه القانوني " (٨٣) ، في حين إذا كان الجهل نتيجة إهمال المفاوض الآخر، فإنه بذلك يتحمل مسؤولية إهماله، وهذا ما أكدته محكمة النقض الفرنسية في حكم صادر عنها بأنه " يجب على المشتري إن يكون حريصاً على جمع كافة المعلومات الخاصة بموضوع شرائه " (٨٤) .

ومن هنا يمكن القول بوجود التزام يقع على عاتق المفاوض الآخر مقابل للالتزام بالأعلام إلا وهو الالتزام بالاستعلام بحيث يقوم بأطلاع المفاوض الراغب في التعاقد على المعلومات التي توصل إليها وعلى حقيقة الصعوبات القائمة حتى يتمكن الأخير من إعلامه بشكل جيد.

هذا ويتم الإعلام بطرق متعددة فقد يتم بالأخبار المباشر للمفاوض بكل ما يعلمه المفاوض الراغب بالتعاقد من حقائق ووقائع ومعلومات ، أو قد يتم كتابةً بتقديم بيانات مكتوبة إلى المفاوض الراغب بالتعاقد معه، أما في وثيقة العقد نفسها أو وثيقة مستقلة تلحق بالعقد التجاري الدولي المتفاوض عليه ، ويسمى الالتزام بالإعلام المحض، وكما وينبغي على المفاوض الراغب في التعاقد إن يراعي

في أعلامه أوصافاً معينة ، حتى يحقق الغاية المرجوة منه ، إذ يجب إن يكون بسيطاً ومفهوماً في ألفاظه ، بحيث تستخدم عبارات سهلة وغير معقدة ، بحيث يسهل على المفاوض استيعاب معانيها ، وإلا عد مخالفاً للشق الإيجابي من الالتزام بالإعلام وهو (الإدلاء بالمعلومات والبيانات) ، كما يتعين إن يتسم الإعلام بالكفاية والشمول ، بحيث يذكر المفاوض كافة البيانات المتصلة بالعقد التجاري الدولي المزمع إبرامه التي لها تأثير على رضاه فضلاً عن ضرورة اتسام الإعلام بالصدق والدقة للتأكد من تبصير المفاوض الآخر وتنويره بالعقد المزمع إبرامه (٨٥).

بيد أن التطور التقني وتطور الصناعات وظهور الأجهزة والمعدات الدقيقة والمتضمنة الخطورة على سلامة المنتج ، جعلت من الضروري أن يلتزم احد المفاوضين بتحذير الآخر ولفت انتباهه إلى احتمال وجود خطورة مادية أو قانونية ناجمة عن العقد المفاوض عليه ويسمى الالتزام بالإعلام، في هذا الفرض، بالالتزام بالتحذير (٨٦)، ويبدو ذلك جلياً من خلال استقراء بعض أحكام القضاء الفرنسي ، ففي إحدى القضايا المعروضة على محكمة ليون الفرنسية (٨٧)، قررت فيها مسؤولية المدين عن عدم التحذير، وتتلخص ووقائع القضية أن احد المهنيين وهو أستاذ في الكيمياء قد تعاقد على أن يورد لأحد الصالات معدات وأدوات لتجميل الصالة وكانت هذه المواد قابلة للاشتعال وقد سبق لمالك الصالة أن حاول قبل إبرام العقد الحصول عليها من شركة أخرى فرفضت هذه الأخيرة

تزويده بها لما تشكله هذه المواد من خطورة ، وهذا ما يدل على علم العميل بطبيعتها الخطرة ، لكن رغم ذلك قضت المحكمة بإدانة المورد عن الحريق الذي نشب في الصالة من جراء استخدام هذه المواد مع علم المشتري بطبيعتها ، وعللت المحكمة حكمها بأنه كان على المورد عدم توريد هذه المواد الخطرة كما فعلت الشركة التي سبق أن رفضت التعاقد ، وقد أيدت محكمة النقض الفرنسية هذا القرار وقالت في حيثيات حكمها بأن المورد الذي كان على درجة من التخصص قد اخل بالتزامه عندما اكتفى بأن يضع تحت تصرف المشتري بياناً يوضح الاستخدامات الرئيسية الممكنة للمواد المباعة دون إن يحذر المشتري على نحو محدد من مخاطر بعض الاستخدامات ، ومدى هذه المخاطر .

وأياً كان الأمر، فإن الالتزام بالإعلام - مهما كانت صورته - هو التزام ببذل عناية ، وذلك أن المفاوض الراغب بالتعاقد يلتزم بأن يفضي للمفاوض الآخر بالبيانات والمعلومات الضرورية المتعلقة بالعقد التجاري الدولي محل التفاوض، والتي تمكنه من تقديم العروض الملائمة له دون أن يضمن تحقيق تلك النتيجة، لأن ذلك مرهون، في الواقع، بمدى التزام الدائن بتلك المعلومات والتحذيرات والنصائح (٨٨).

المبحث الثالث

الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية

مما لا شك فيه أن غالبية عقود التجارة الدولية تتطلب مفاوضاتها الكشف عن عناصر المعرفة الفنية لإقناع المفاوض المتلقي بجدوى هذه المعارف لمشروعه وليتمكن هذا الأخير من تقدير قيمة المعرفة الفنية التي يتعاقد عليها ومدى احتياجه لها ، لأنه لا يقدم على إبرام العقد النهائي إلا بعد إن يتعرف على مدى ملائمة أو تماثل ما يترتب عليه من التزامات وما له من حقوق وذلك بالأطلاع على تفاصيل العقد التجاري الدولي محل التفاوض ، وهنا يتعرض المانع لخطر إمكانية قيام المتلقي بأفشاء هذه الأسرار للأخرين على نحو يضر بمصالحه ، وقد يقوم باستخدامها بنفسه لأغراض أخرى (٨٩) ، لذا تتضمن بنود عقود التجارة الدولية عادةً شرطاً يتعهد بموجبه المتلقي بالمحافظة على سرية المعلومات المنقولة إليه ، وهنا يجد الألتزام بالسرية مصدره في هذا الشرط ، غير أنه لما كان كشف سرية عناصر محل العقد المفاوض عليه ، يسبق مرحلة إبرام العقد ، مما يثير مسألة البحث عن أساس هذا الالتزام في مرحلة التفاوض ، ومدى التزام المفاوض المتلقي بالمحافظة على سرية المعلومات فيما إذا انتهت بالنجاح أو الفشل ، وهل يجوز له البوح بها للغير أو إن يستفيد منها أو يستغلها لنفسه ، ولغرض الإجابة على هذا التساؤل سنقسم هذا المبحث على مطلبين ، سنتناول في الأول مفهوم الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية ، ثم سنحدد نطاق هذا الالتزام في المطلب الثاني .

المطلب الأول

مفهوم الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية

إن أهم ما يميز عقود التجارة الدولية هو عنصر السرية التي يحرص عليها دائماً الطرف المالك أو الحائز للمعرفة ، وذلك سواء تم إبرام العقد أو لم يتم ، كون المعرفة الفنية محل هذه العقود ليست معروفة على مستوى العامة ، بل إنها تتميز بطابع السرية الذي يضيف عليها القيمة الاقتصادية ، ولم تتضمن أغلب القوانين التي تنص على الألتزام بالمحافظة على السرية تعريفاً للألتزام بالسرية وما المقصود به على وجه التحديد ، في حين إن الفقه والقضاء وعلى خلاف موقف القانون قد

تتناول الالتزام بالسرية بالتعريف، وركزا جل اهتمامها على السر بأعتبره محل الالتزام بالسرية ، آذ يذهب بعض الفقه إلى اعتبار الالتزام بالسرية بأنه "عبارة عن معلومة ذات صفة شخصية أو موضوعية تقتضي مصلحة الشخص -المعترف بها قانوناً- أن يظل نطاق العلم بها محدوداً" (٩٠) وعرفه البعض بأنه يعني " معلومات او صيغ او نماذج او برامج او اسلوب او تقنية او وسيلة بحيث يكون لكل ذلك قيمة اقتصادية مستقلة فعلية او محتملة ، وان يحاط بوسائل معقولة طبقاً للظروف للحفاظ على سرية وان يكون غير متوفر للعامة" (٩١) ، وعرفت المحكمة الفرنسية العليا سرية المعلومات بأنها "أي وسيلة تصنيع أو صيغة أو آلة أو معلومات ، ذات قيمة اقتصادية أو عملية تستخدم في الأعمال التجارية والتي تعطي صاحبها ميزة تنافسية على هؤلاء الذين لا يعرفوها " (٩٢).

وبهذا فإن المقصود بعنصر السرية في هذا الخصوص ليس مجرد إجراء المفاوضات في كتمان وغير علانية، بل السرية في المعلومات الفنية أو الهندسية أو الكيماوية وغيرها من صور المعلومات المختلفة التي تكون محلاً لعقود التجارة الدولية ، والصعوبة التي تثار في عنصر السرية خلال المفاوضات تكمن في رغبة الطرف الراغب بالتعاقد في معرفة الخصائص المميزة لمحل العقد التجاري الدولي ، وقدرتها على تحقيق الأهداف التي يقصدها من وراء النقل وأيضاً لمعرفة قيمتها الحقيقية دون غبن، بمعنى آخر معرفة كل ما يجعله يتخذ قراراً في شأن إتمام التعاقد من عدمه ، وبالمقابل يحرص الطرف المالك للمعرفة أو حائزها على بقاء المعلومات التي أفشيت أثناء المفاوضات سراً دون تسربها إلى الطرف الآخر خشية الإفادة منها إذا لم تنته المفاوضات بإتمام العقد (٩٣).

وشرحاً لذلك، نجد أن المفاوضات الآخر المتلقي يرى أن من حقه كشف جانب من السرية للمعرفة الفنية محل العقد التجاري الدولي محل التفاوض ، حتى تتوفر له إمكانية تحديد جدواها ومدى فاعليتها وإمكانية استيعابها واستثمارها على الوجه الأمثل ومدى مطابقتها للمواصفات المحددة بواسطة الطرفين فضلاً عن مدى ملاءمتها لظروفه الاقتصادية والبيئية لغرض تحقيق التنمية التي ينشدها من دخوله في العملية التعاقدية ، وهذا ما يقتضي الكشف عن سرية من قبل المفاوضات مورد المعرفة الفنية والذي ليس من مصلحته الكشف عن هذه السرية خشية تسرب هذه المعلومات ووصولها إلى الغير ، ومن ثم تفقد سريتها وتضحى من قبيل المعارف العامة والتي يمكن تداولها دون الرجوع إلى حائزها بالطرق العقدية (٩٤)، والذي يزيد الأمر تعقيداً في هذا الخصوص أن المفاوضات الآخر يلجأ عادةً إلى الخبراء والمتخصصين لفحص وتقييم التكنولوجيا محل التعاقد لعدم خبرته غالباً في مثل هذه المجالات وخشية التعاقد على تكنولوجيا غير متطورة أو متوافرة بأسعار أقل كثيراً من المعروضة في المفاوضات ، لذا فقد يستعين بالمكاتب الوطنية بهذا الموضوع أو بيوت

الخبرة العالمية التي تقدم خدماتها والمتمثلة بالاستشارات الداخلية في موضوع اختصاصها مقابل مبالغ نقدية عند الطلب، بحيث يكون لدى هذه الجهات القدرة على اكتشاف إسرار هذه المعارف والمعلومات المتعلقة بها بدرجة تفوق غيرها، كونها صاحبة الاختصاص في موضوع المعرفة المتفاوض عليها (٩٥).

ولا شك أن مهمة الخبير الفاحص في مرحلة التفاوض دقيقة وحساسة للغاية خاصة وهو يقوم بمهمته تحت إشراف ورقابة المفاوض المالك أو الحائز لمحل العقد التجاري الدولي (٩٦)، والذي لا يسمح بكشف السرية إلا في الحدود المتعارف عليها في مثل هذه العقود، مما قد يؤدي إلى فشل المفاوضات وانتهائها نظراً لأهمية الكشف عن المعلومات الفنية في نظر المفاوض المتلقي، وحرص المفاوض حائز المعرفة على حفظ سرية المعرفة الخاصة به، فضلاً عن ذلك فإن المتلقي لهذه المعرفة الفنية يدفع ثمناً باهضاً في سبيل الحصول عليها، وهو لا يرغب بدفع هذا المبلغ إلا بعد إدراكه بأسرار هذه المعرفة حتى يتسنى له الموازنة بين ما دفعه من مقابل ومدى ما سيعود عليه من منافع من جراء استثمار هذه المعرفة في مجال معين كإقامة مشروع صناعي ينتج السلع وفق طرق حديثة ومواصفات تقنية.

وبذلك يمكننا القول بأن سرية المعلومات في مفاوضات العقود التجارية الدولية يقصد بها "مجموعة المعلومات التجارية والمالية والإدارية والفنية والتي يحوزها مشروع ما أو يستخدمها في مزولة عمله، والتي لها قيمة اقتصادية لسريتها وفاعليتها الحالية أو المحتملة، ويصعب الحصول عليها من قبل الغير بطريقة مشروعة لما يبذله أصحابها من جهود معقولة بحسب الظروف للحفاظ على سريتها"، وأشتقاقاً من هذا الأمر يمكن ان يعرف الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في هذه المفاوضات بأنه "أثر يترتب على اتفاق بين الأطراف المفاوضة، يقوم بمقتضاه أحد الطرفين بكتمان ما يحصل عليه بمناسبة العقد التجاري الدولي محل التفاوض من معلومات تخص المفاوضات الآخر ويترتب على إفشائها إلحاق الضرر به".

وإذا ما عدنا بحثاً في تحديد الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية، فأنا لا نجد فيه رأياً موحداً، فبينما يذهب بعض من الفقه إلى القول بوجود امتناع المفاوض الراغب بالتعاقد معه عن الإفشاء بالمعلومات والبيانات التي علمها من الطرف الآخر أثناء المفاوضات

الجارية بشأن العقد التجاري الدولي المزمع إبرامه بينهما مستقبلاً، على أساس أحكام المسؤولية التقصيرية، على اعتبار ان الخطأ التقصيري يتمثل في الإخلال بالواجب العام الذي يقضي بعدم الانحراف عن المسلك المعتاد للرجل العادي عند التعامل مع الغير، لذا فالرجل العادي لا يفشي الإسرار إلى الغير ولا يستغلها لحسابه الشخصي (٩٧)، ومن القرارات القضائية المؤيدة لهذا الرأي،

القرار الصادر من القضاء الأمريكي ، في قضية (Calanis. V. Procter and Gamble) covp.)، والتي تتلخص في إن السيدة (calanis) أرسلت إلى شركة (procter) تخبرهم عن فكرة توصلت لها السيدة المذكورة من شأنها تطوير مسحوق تنظيف الملابس وهي عبارة عن تركيبه من المسحوق العادي مضافاً إليه مسحوق (Blue) الذي يجعل اللون الأبيض ناصعاً ويمنعه من الاصفرار. ولكن شركة (procter) ردت بالاعتذار لكونها استخدمت أفكاراً مشابهة دون أن تجدي نفعاً ، وبعد ذلك ظهر في الأسواق مسحوق تنظيف جديد يحمل اسم (Blue-charge) وكان بناءً على الفكرة التي قدمت من السيدة المذكورة والذي حقق نجاحاً تجارياً كبيراً ، وعليه قامت هذه السيدة برفع دعوى على شركة (procter) على أساس إنها أثرت على حساب السيدة مستغلة في ذلك العلاقة التفاوضية التي نشأت بينهما، وقد ذهبت المحكمة إلى عد الشركة مخلة بالتزامها بالسرية ، إذ إن السيدة ما كانت لتكشف عن سر التركيبة للشركة إلا لغرض تحصيل نفع مادي من الشركة (كعقد مثلا) فأقامت المحكمة التزام الشركة بالسرية على أساس (قانوني) ومسؤولية الشركة مسؤولية (تقصيرية) ، وفي ذلك تأييد لفكرة تأسيس الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات في حالة عدم وجود اتفاق صريح بين المتفاوضين - على أساس المسؤولية التقصيرية (٩٨).

في حين يذهب البعض الآخر منه إلى إن الالتزام بسرية المعلومات والبيانات التي يتبادلها أطراف التفاوض في العقد التجاري الدولي لا يكون التزاماً ذا قيمة قانونية ما لم ينظمه الاتفاق التمهيدي (مستندات ما قبل التعاقد) وبصياغة قانونية واضحة لا تثير الشك حول مضمون هذا الالتزام الثابت في ذلك الاتفاق ولا يكتفي أصحاب هذا الرأي على وجود الالتزام بالسرية في الاتفاق فحسب ، بل يجب إن يرد النص أيضاً على التزام المتلقي بمحتوى هذه النصوص وهذا ما يجسده اصطلاح النص في ضوء صياغة توحى بالتزام المتلقي بمحتواها وبنص صريح (٩٩).

ومما يلحظ على الرأي أعلاه تشدد القائلين به اتجاه وجود هذا الالتزام ، إذ إنهم لم يكتفوا بوجوده في مستند ما قبل التعاقد بل اشترطوا إن تكون صياغة هذا الالتزام واضحة ودقيقة ودالة على تقرير الالتزام بالسرية على المفاوضات والوارد في مستند قبل التعاقد ، وهو مما ينافي قواعد التعبير عن الإرادة ، وهو ما يقودنا إلى الاعتقاد بدقة الرأي الأول والذي يرتب على المفاوضات التزاماً بالمحافظة على سرية المعلومات التي يتبادلها الأطراف المفاوضة على الرغم من عدم وجود اتفاق أو تعهد ما بين المتفاوضين ينظم هذه المسألة أو حتى نص قانوني بشأنها ، وبذلك نجد إن حائز المعرفة الفنية في عقود التجارة الدولية ، غالباً ما يحتفظ بهذه المعارف أو المعلومات بشكل سري ، وبهذا فإن المحافظة عليها يشكل أهمية بالغة بالنسبة له حتى بعد فشل المفاوضات في هذه العقود .

أما قانوناً فقد يجد الالتزام بالسرية أساسه في نص القانون سواء في التشريعات التي نظمت هذا الجانب في القوانين الخاصة بحماية الأسرار التجارية أو في قوانين التجارة التي نظمت عقود نقل التكنولوجيا ، فابتداءً نجد أن قانون التجارة العراقي لم ينظم الألتزام بالسرية إلا أنه وبالرجوع إلى قانون براءة الاختراع والنماذج الصناعية والمعلومات الغير مفصح عنها والدوائر المتكاملة والأصناف النباتية العراقي الصادر عن سلطة الائتلاف المؤقتة بالرقم (٨١) لسنة ٢٠٠٤ يتضح لنا من خلال استقراء نص المادة الأولى من الفصل الثالث منه انه أشار إلى هذا الألتزام من خلال اشتراطه مجموعة من الشروط الواجب توافرها في المعلومات لكي تكون جديرة بالحماية (١٠٠)، وينطبق عليها وصف المعلومات الغير مفصح عنها إذ نصت على إنه ((للأشخاص الطبيعية والمعنوية صلاحية حبس المعلومات بصورة قانونية في حدود سيطرتهم على كشفها أو الحصول عليها أو استعمالها من قبل الآخرين بدون موافقة ، بطريقة لا تتعارض مع الأعراف التجارية الثابتة طالما إن هذه المعلومات أ- سرية بمعنى أنها غير معروفةٍ عموماً أو متاحة بصورة مقروءه للأشخاص في حدود الفئات التي تتعامل عادةً مع هذا النوع من المعلومات في مسألة ما ، كهيأة أو جمعية أو تشكيل منظم العناصر. ب- لها قيمة تجارية لأنها إسرار . ج- خاضعة لمراحل رصينة حسب أوضاع الشخص الذي يحوز المعلومات بصورة قانونية لحفظها سرًا)).

وهنا نجد إن المشرع العراقي ربط تجارية المعلومات بسريتها ، فقيمة المعلومات تزداد كلما كانت سرية ، لأنها بذلك تعطي لصحابها ميزة نسبية في نشاطه لمواجهة منافسيه الذين يجهلونه، ولذا لكي تكون الأسرار الصناعية والتجارية والمعرفة الفنية وأية معلومات سرية أخرى جديرة بالحماية ، يجب إن تتوافر فيها الشروط الثلاثة التي بينتها المادة المذكورة وهي إن تكون هذه المعلومات سرية ولها قيمة اقتصادية أو تجارية - على حد تعبير المشرع العراقي - وخاضعة لمراحل رصينة حسب أوضاع الشخص الذي يحوز المعلومات بصورة قانونية ، بحيث إذا تخلف شرط من هذه الشروط فقدت المعلومات وصف المعلومات الغير مفصح عنها وأصبحت من المباحات التي لا يحميها القانون من اعتداء الغير (١٠١).

أما بالنسبة للمشرع المصري فإن هذا الألتزام يعد ذا أساس قانوني استناداً لنص المادة (١/٨٣) من القانون التجاري المصري النافذ رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ حيث أشار صراحةً إلى الألتزام بالسرية خلال تنظيمه عقود نقل التكنولوجيا على إن ((يلتزم المستورد بالمحافظة على سرية التكنولوجيا وعلى سرية التحسينات التي تدخل عليها ويسأل عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء السرية سواء وقع ذلك في مرحلة التفاوض على إبرام العقد أو بعد ذلك)). حيث وضعت هذه المادة على المفاوضات الراغب في التعاقد معه التزاماً بالمحافظة على سرية المعلومات التي وصلت إلى علمه والمتعلقة بالمعرفة الفنية محل العقد التجاري الدولي ، وإلا تحمل مسؤولية إفشاء هذه السرية ، لأن

في ذلك ضرراً كبيراً يلحق المفاوض الراغب بالتعاقد ، كونه يؤدي في النهاية إلى انهيار عنصر الجدة في المعرفة الفنية إضافة لانهاية عنصر السرية والذي يعد أهم عناصرها (١٠٢)، حيث يؤدي إفشاء هذه السرية إلى أن تصبح المعرفة الفنية معروفة للغير والمختصين في الفن الصناعي ، مما يؤدي أن يقوم هؤلاء باستغلالها دون حاجة إلى الرجوع إلى حائزها (١٠٣)، والحكمة من تقرير هذا الالتزام حماية التكنولوجيا وما قد يطرأ عليها من تحسينات من آفة الإفشاء استناداً لما تستوجبه طبيعة العقد من الحفاظ على هذه السرية (١٠٤).

والملاحظ على النص المصري أن نطاق الالتزام بالسرية يمتد ليشمل مرحلة التفاوض فضلاً عن المرحلة اللاحقة لإبرام العقد ، مما يعني أن التزام المفاوض المتلقي بالحفاظ على السرية أثناء مرحلة المفاوضات أصبح التزاماً قانونياً يجب على المستورد مراعاته لأن ذلك يشكل حافزاً وضمانة للمفاوض المورد على الدخول في مفاوضات والرغبة في الاستمرار بها ، استناداً للحماية القانونية المقررة بنص القانون أو يتعرض المستورد للمسؤولية المدنية في حالة إخلاله بهذا الالتزام ، ومن ثم فإن المشرع المصري قد قطع باب التحايل على المفاوض الآخر سيء النية الذي يمضي في المفاوضات شوطاً بعيداً حتى يختلق الحجج للتهرب من المفاوضات ، ومن ثم قطعها دون إبرام العقد ، وفي هذه الحالة يكون المفاوض قد أطلع على بعض المعلومات والأسرار المتعلقة بالمعرفة الفنية ، فهنا يكون مسؤولاً عن تعويض الأضرار التي تلحق المورد جراء قيامه بالكشف عن السرية ، وهو موقف نتمنى على المشرع العراقي الاعتداد والأخذ به عند تنظيمه للعقود الناقلة للتكنولوجيا خصوصاً في مرحلة المفاوضات لأنها معرضة للفشل وعدم إتمام التعاقد ، ويكون ذلك بنص يلزم فيه المفاوض بالمحافظة على سرية المعلومات الخاصة بالتكنولوجيا التي أطلع عليها أثناء المفاوضات، وأن يبين الجزاء المترتب على مخالفته، لأن مثل هذا النص يمثل إحدى الضمانات التي يمنحها المشرع للمورد، ولأسيما إن العراق يعد من أكثر الدول ارتباطاً بعقود التجارة الدولية وكما وأن الواقع الراهن يدفعه إلى استيراد التكنولوجيا وعوامل التقنية لغرض النهوض بواقعه.

أما بالنسبة للقانون المدني الفرنسي فإنه لم يتضمن نصاً عاماً يشير إلى الالتزام بالسرية أثناء المفاوضات (١٠٥) ، الأمر الذي دعا بعضاً من الفقه والقضاء الفرنسي الى الأقرار صراحةً بوجود الالتزام بالسرية وحماية المفاوض الراغب بالتعاقد الذي يدلي بمعلومات سرية للمفاوض الآخر ، ذلك لأن هذا الأخير قد يستولي على هذه المعلومات ويستفيد منها بصفة شخصية أو يقوم بإفشاءها للغير وذلك استناداً لدعوى المنافسة الغير مشروعة (١٠٦)، وبهذا الشأن قضت محكمة استئناف باريس بمسؤولية أحد المشروعات عن استغلاله للمعرفة الفنية لمشروع آخر منافس ، بعد ما تبين للمحكمة من أن المشروع الحائز للمعرفة الفنية كان قد كشف النقاب عنها للمشروع الآخر في إطار المفاوضات التي جرت بينهما تمهيداً لإبرام عقد من عقود نقل التكنولوجيا ، والتي انتهت دون

التوصل إلى إبرام هذا العقد ، حيث اعتبرت المحكمة إن قيام المشروع بأستغلال المعرفة الفنية دون إذن من المشروع الحائز لها يعد عملاً من أعمال المنافسة غير المشروعة (١٠٧).

أما بالنسبة للقانون العام الانكليزي فقد أعطى حماية واسعة ومؤثرة للإسرار التجارية من خلال حلول متاحة ومتنوعة ، ولكن لا تقتصر الحماية التي يقرها القانون الانكليزي على الإسرار التجارية والصناعية فقط ، بل تشمل كافة الإسرار السياسية والعائلية أو الشخصية وغير ذلك من الإسرار على اختلاف أنواعها ، إذ لا يوجد تفرقة في القانون الانكليزي بين أنواع المعلومات السرية المختلفة فيما يتعلق بتمتعها بالحماية (١٠٨).

والسؤال الذي يثار هنا على بساط البحث هو عن موقف الاتفاقيات الدولية من الألتزام بالمحافظة على السرية في مفاوضات العقود التجارية الدولية ؟

يمكننا تلمس الاجابة على هذا السؤال من خلال ملاحظة أن ما يهم الأتفاقيات الدولية بالدرجة الاولى هي الأسرار التجارية قبل غيرها من الإسرار ، لذلك ذهب الأتفاقية الدولية للجوانب المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية (التريس) (١٠٩) إلى ذكر مفهوم واسع تقع تحته المعلومات السرية جميعها من إسرار تجارية ومعارف فنية ، آذ جاء القسم السابع من الاتفاقيه وتحت عنوان حماية المعلومات السرية، الذي تضمن نص المادة (٣٩ / ف ٢) (١١٠) والذي جاء فيه بأنه " للأشخاص الطبيعية والمعنوية حق منع الإفصاح عن المعلومات التي تحت رقابتهم بصورة قانونية لآخرين أو حصولهم عليها أو استخدامهم لها دون الحصول على موافقتهم ، بأسلوب يخالف الممارسات التجارية النزيهة طالما كانت تلك المعلومات أ- سرية من حيث أنها ليست بمجموعها أو في الشكل أو التجميع الدقيقين لمكوناتها معروفة عادة أو سهلة الحصول عليها من قبل أشخاص في أوساط المتعاملين عادة في النوع المعني من المعلومات .ب- ذات قيمة تجارية لكونها سرية . ج- أخضعت لإجراءات معقولة في إطار الأوضاع الراهنة من قبل الشخص الذي يقوم بالرقابة عليها من الناحية القانونية بغية الحفاظ على سريتها" (١١١) ، وبذلك يتبين إن هذه الأتفاقية قد أخذت على عاتقها حماية المعلومات السرية " المعرفة الفنية " عند تحقق ثلاثة شروط وهي سرية المعلومات ، وأن تكون لهذه المعلومات قيمة تجارية نابعة من سريتها ، وإتباع حائز المعلومات الإجراءات اللازمة للحفاظ على سريتها ، وبهذا فإن المعلومات الفنية أصبحت تتمتع بالحماية القانونية على المستوى الدولي استناداً للمادة (٣٩) من اتفاقية التريس ، وهو ما يحقق رغبة الدول المتقدمة أو المشروعات التابعة لها " موردة المعرفة " في حماية معلوماتها السرية .

وقد شددت على أهمية التزم المحافظة على سرية المعلومات التي يتم الإفشاء بها إثناء المفاوضات مجموعة مبادئ عقود التجارة الدولية عام ١٩٩٤ حيث نصت المادة (٢-١-١٦)

على انه ((يلتزم من يحصل على معلومة معينة خلال المفاوضات بأن لا يفشي هذه المعلومة أو يستخدمها بطريقة غير سليمة في إغراضه الشخصية يستوي في ذلك ان يكون العقد قد انعقد أو لم ينعقد ، ويترتب على الإخلال منح تعويض يشمل ، كلما كان ذلك مناسباً ما عاد على الطرف الآخر من نفع))(١١٢).

والظاهر من هذا النص انه يجعل الالتزام بالسرية في عقود التجارة الدولية مبدأً عاماً يلتزم به أطراف التفاوض في العقد التجاري الدولي في مواجهة بعضهم البعض ، بحيث إن الإخلال به يترتب الحق في التعويض لصاحب تلك الأسرار ، وهو تعويض يشمل المنافع التي حصل عليها الطرف الآخر من استخدام أو إفشاء تلك الأسرار .

المطلب الثاني

نطاق الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية

أن الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات يعد من أهم ما تقتضيه مفاوضات عقود التجارة الدولية ، إذ يتطلب من أحد أطراف التفاوض في هذه العقود أو كليهما إن يبوح للأخر ببعض الأسرار الهامة ، أما لتنفيذ التزامه بإعلام الطرف الآخر أو لغرض جذب الآخر للتعاقد معه ، وبذلك يجب على المفاوض الذي تلقى الأسرار أو بدت له تلقائياً أثناء المفاوضات إن يحافظ عليها ولا يقوم بإفشائها للغير ولا يعتمد إلى استغلالها لحسابه الخاص دون موافقة صاحبها (حائز المعرفة الفنية) (١١٣) ، وبناءً عليه فإن محل الالتزام بالمحافظة على الأسرار يتكون من شقين أساسيين ، أحدهما يتمثل بالتزامه بعدم إفشاء السر أي كتمه ، والآخر يتمثل بالتزام المفاوض المتلقي بعدم استخدام السر بصورة تلحق بالمفاوض (صاحب السر) ضرراً ، وبهذا يتعين على طرفي المفاوضات بيان حدود الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات ، وذلك بتحديد نطاقه من حيث الأشخاص والموضوع والزمان.

فبالنسبة لنطاق هذا الالتزام من حيث الأشخاص نجد أن المفاوضات في مجال العقود التجارية الدولية ترد على تقنية حديثة يترتب عليها تدخل عدد من الأشخاص ومن الممكن أن تصل إليهم المعلومات السرية ويمكن إفشائها ، ولذلك لا يقتصر هذا الالتزام على المفاوض المباشر بشأن العقد التجاري الدولي المتفاوض عليه ، بحيث إذا اطلع مثلاً على موضوع اختراع وجب عليه إن لا يقوم بتصنيع هذا الاختراع أو تقليده بدون موافقة المخترع ، وإذا انكشفت له أسرار تكنولوجيا جديدة تعين عليه إن لا يقوم باستعمالها أو بيعها إلى الغير ، وإذا ما تلقى وثائق سرية من الطرف الآخر بهدف تسهيل عملية التفاوض كالأخرائط والعقود أو الشهادات او الخطط والدفاتر الحسابية وغيرها ،

وجب عليه إن يمتنع عن التصرف فيها أو اخذ صورة منها ، وإن يقوم بردها كاملة لصاحبها عند فشل المفاوضات ، ذلك لأن قيام المفاوضات باستغلال المعلومات التي تعرف عليها خلال المفاوضات بدون موافقة مالكيها (حائز المعرفة) وبالشكل الذي يلحق ضرراً به كما لو استغلها تجارياً ، قاد ذلك الأمر إلى ترتيب مسؤولية تقصيرية عن هذا الفعل لكونه يلحق ضرراً بشخص آخر لا يرتبط معه برابطة عقدية (١١٤)، وإنما يمتد هذا الالتزام ليشمل أشخاص آخرين تدخلوا في المفاوضات بشكل أو بآخر ، ووفقاً لهذا المفهوم فإن الالتزام بعدم إفشاء المعلومات السرية لا يقتصر على مستلم المعلومات حصراً ، بل يمتد ليشمل أعضاء فريق التفاوض باعتبارهم تابعين له وكل من يتصل به بصفة عرضية ، إذ يتعين إن يتحمل ذات الالتزام ، ولهذا يتعين على أطراف المفاوضات في هذه العقود ، تحديد الأشخاص الذين يستطيعون الإطلاع على المعرفة الفنية ، ومن ثم سيكونون ملزمين بالمحافظة على سرية المعلومات الفنية و التقنية (١١٥).

أما عن نطاق هذا الالتزام من حيث الموضوع فإنه يطرح تساؤلاً فيما إذا كان يمتد ليشمل جميع المعلومات التي يتبادلها الأطراف بمناسبة التفاوض على العقد التجاري الدولي المزمع إبرامه أم أنه يتناول طائفة معينة منها ؟

اجابةً على التساؤل اعلاه نجد ان معظم الفقه يحدد نطاق الالتزام بالمحافظة على سرية معلومات يقتصر على نوعين ، الأول منه يشمل المعلومات التي أسبغ عليها صاحبها طابع السرية ، أما الثاني منها يشمل المعلومات التي تكون غير قابلة للنشر والإعلان بطبيعتها (١١٦) ، وفيما يتعلق بالنوع الأول من المعلومات الواجب الحفاظ على سريتها وهي تلك المعلومات التي أسبغ عليها صاحبها (المفصح) ذلك الطابع ، بمعنى انه قصر هذه السرية على المعلومات التي كشفها ذوي الشأن حصراً والتي يثبت في إعلانها ضرراً للغير أي لم تعد لإطلاع الغير عليها ، وإنما تم الأفصاح عنها تبعاً لمقتضيات العملية التفاوضية القائمة على اساس الثقة المتبادلة التي قامت بين أطراف التفاوض بمناسبة مفاوضات العقد التجاري الدولي المزمع إبرامه ،ومن هذه المعلومات الرسوم والبحوث والتصميمات التي تعد بمناسبة هذا العقد محل التفاوض أو المعلومات التي تخص الحالة المالية لأحد الأطراف فهي تأخذ طابع السرية ، على اعتبار أنها لم تعد لإطلاع الغير عليها ويترتب على إفشائها خطأ تقصيري، ومن ثم يتعرض للحكم بالتعويض (١١٧) ، وفيما يتعلق بالنوع الثاني من المعلومات فيقصد بها تلك التي يؤدي الكشف عنها ضرراً للطرف الآخر ، ويستوي في ذلك إن يكون مثل هذا الضرر مادياً أو أدبياً كالضرر الذي يلحق السمعة المالية أو التجارية لأحد الأطراف أو الإضرار النفسية التي يمكن إن تلحق به من جراء الكشف عن معلومات معينة ، كما ويستوي أن تكون المعلومات قد وصلت إلى علم احد الأطراف من خلال الطرف الآخر أم الغير طالما إن مثل هذه المعلومات تتعلق بأمر مشروع (١١٨)، وبطبيعة الحال تستبعد من نطاق

تحديد المعلومات المشمولة بالحماية تلك التي تكون معروفة للجميع لكونها لا تعد إسراراً وأيضاً تستبعد المعلومات عديمة القيمة المادية أو المعنوية لصاحبها .

أما بالنسبة لنطاق هذا الالتزام من حيث الزمان إي بيان المدة التي يبقى فيها المفاوض المتلقي محافظاً على سرية المعلومات ، فنجد إن هناك اختلاف في الآراء الفقهية في تحديد تلك المدة حيث يذهب رأي من الفقه الى اعتبار أن الالتزام بالسرية ليس له مدة زمنية محددة ، ومن ثم تبقى هذه المعلومات سرية ولا تزول هذه الصفة عنها إلا إذا وصلت المعلومات إلى علم العامة وبدون إن يكون المفاوض وهو السبب في افشاء سرية المعلومات الفنية والتقنية (١١٩) ، وهذا ما ذهبت إليه غرفة التجارة الدولية في باريس في أحد القرارات التحكيمية الصادرة منها بمناسبة النزاع الحاصل بين شركة ألمانية وأخرى إيطالية استناداً لعقد ترخيص أبرم بينهما سابقاً ، وتتلخص وقائع هذا النزاع إن إحدى الشركات الألمانية أبرمت عقد ترخيص مع شركة إيطالية تقوم بمقتضاه الشركة الألمانية " المرخص " بنقل المعرفة الفنية لإنشاء مجمعات صناعية بطريقة تسليم المفتاح ، وكان القانون الألماني هو القانون الواجب التطبيق على العقد باختيار الطرفين ، وقد تضمن العقد المبرم بينهما شرطاً للسرية يقضي بأن تلتزم الشركة الإيطالية المرخص لها والمتلقية لطرق الصنع بضمان سرية المعلومات والمستندات والوثائق المتعلقة بالمعرفة الفنية ، كذلك تلتزم هذه الشركة بأن لا توظف هذه المعرفة الفنية إلا من أجل تحقيق الهدف الذي قصده الطرفان المتعاقدان من العقد إلا وهو إنشاء المجمع الصناعي ، وأثناء تنفيذ العقد ظهر النزاع بين الشركتين ، حيث ادعت الشركة الألمانية أن المتلقي " الشركة الإيطالية " يعد مخرلاً بتنفيذ العقد ومتجاوزاً لبنوده " شرط السرية " حيث أن المتلقي قد قام بنقل المعرفة الفنية إلى شركاته الوليدة حيث قامت الأخيرة باستغلال هذه المعرفة في إنتاج سلع شبيهة لما ينتجه المورد مما يترتب عليه منافسته ، لذلك طلب الأخير من هيئة التحكيم الحكم بمنع المتلقي من استعمال المعرفة الفنية في غير الأهداف الواردة في العقد ومنعه من نقلها إلى شركاته الوليدة ، وطالب كذلك من المتلقي دفع التعويضات عن الأضرار التي لحقت من جراء ذلك ، وبعد تقديم كل من الطرفين لادعاءاته ومستنداته المؤيدة لها ذهبت هيئة التحكيم إلى أن التزام المرخص لها بعدم نقل المعرفة الفنية " التنازل " يكون خلال مدة تنفيذ العقد ويمتد حتى بعد انقضائه ، إذ أن التزام المرخص لها باستغلال المعرفة الفنية لا ينقضي بانقضاء العقد ، بل إن المعرفة الفنية تبقى سرية على الدوام ، وعندما وجدت هيئة التحكيم أن هذين الأمرين مسلم بهما ذهبت إلى أبعد من ذلك حيث عدت سرية المعرفة الفنية من بديهيات عملية نقل التكنولوجيا ، ووجدت الهيئة أن المرخص " الشركة الألمانية " على صواب فيما يدعيه بأن عملية نقل المعرفة الفنية يجب أن تبقى سرية على الدوام ، لذلك قررت هيئة التحكيم مسؤولية المرخص لها " الشركة الإيطالية كمتلقية " عن

إفشاء أسرار المعرفة الفنية لشركاته الوليدة خلافاً لما يقضي به العقد المبرم بين الطرفين ومن ثم قررت الحكم عليها لصالح المرخص "الشركة الألمانية" (١٢٠).

في حين يرى الاتجاه الآخر منه بأنه لا بد من تقييد هذا الالتزام زمنياً حيث أن الفقه الفرنسي لا يقبل فكرة الألتزامات المؤبدة (١٢١) ، ونحن نتفق مع الاتجاه الأخير الذي يقضي بضرورة تحديد المدة الزمنية للالتزام بسرية المعلومات لأن عدم تحديدها يعد مغالاة في المحافظة على سرية هذه المعلومات ، وبما إن التطور التكنولوجي سريع جداً ، فأن ذلك يتطلب تحديد مدة زمنية مناسبة للمحافظة على الأسرار التجارية الفنية والتقنية ، ولكن السؤال الذي يطرح هنا ، ماهو المعيار الذي يمكن القول بموجبه ان المفاوضات المتلقي قد اخل بالتزامه الذي يفرض عليه المحافظة على السرية ؟

للأجابة على السؤال المتقدم يمكن القول أن بعض الفقه يتخذ من مقدار علم الغير او درجة هذا العلم بالمعرفة الفنية معياراً لكشف السرية بحيث يكون علمه بها كافياً لتنفيذها ، ويتأتى ذلك من خلال النشر الذي يفقد المعرفة الفنية سريتها (١٢٢)، وبهذا الاتجاه قضت محكمة النقض الفرنسية بأن " النشر يكون كافياً في حالة توزيع النشرات على العملاء يشرح فيه مضمون المعرفة بحيث يكفي مجرد النظر إليها من رجل الحرفة لمعرفة طريقة وموضوع الصنع" (١٢٣).

في حين اخذ البعض الآخر بمعيارٍ ثانٍ يستند على الاهمية الاقتصادية للمعرفة الفنية والنظر الى جميع العوامل التي اسهمت في التوصل اليها من جهد ومال مبذول ، وهو معيار اوسع من المعيار الاول (١٢٤).

ويبدو ان المعيار الأول الذي يرى بأن علم الغير بالمعرفة الفنية كافياً لتنفيذها اقرب للدقة وذلك لأن درجة الكفاية لفقد المعرفة لجديتها واصالتها لا بد فيه من ان ينظر اليها اكثر من معيار اهمية المعرفة من الناحية الاقتصادية.

هذا وأن الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات قد يرد موضوعاً لتعهد مكتوب أو ما يسمى بعقد تمهيدي يبرم بين أطراف التفاوض في العقد التجاري الدولي خلال هذه المرحلة وقبل الدخول في مرحلة التعاقد النهائي ، والغاية منه هو المحافظة على سرية ما اطلع عليه من المعلومات الفنية والتقنية التي تم الكشف عنها لضرورة التفاوض والامتناع عن استخدامها وأذاعتها في حالة فشل المفاوضات دون إبرام العقد ، ومن ثم فإن الإخلال به يرتب مسؤولية عقدية ، أي إن الغاية من الاتفاق على الالتزام بالسرية أثناء المفاوضات هو الحيلولة دون قيام أطراف التفاوض في العقد

التجاري الدولي بالإفصاح عما تم تبادلته أثناء هذه المرحلة من معلومات وبيانات سرية إلى الغير علاوة على منع المتفاوض الراغب بالتعاقد معه من استخدام هذه المعلومات لحسابه الشخصي دون الحصول على إذن مسبق من المتفاوض الحائز لها (١٢٥)، وقد يحتاط المتفاوض حائز المعرفة الفنية غالباً بضمانات لكي يضمن سلامة المحافظة على سرية المعلومات التي سيفضي بها للمفاوض الآخر، وتتمثل أهم صور تلك الضمانات بأخذ تعهد خطي من المتفاوض المتلقي للمحافظة على السرية التي يتوصل إليها أثناء المفاوضات، والأمتناع عن استخدام هذه المعلومات مستقبلاً إذا ما انتهت المفاوضات دون إبرام العقد، وعادةً ما يقوم المتفاوض الآخر بالتوقيع على هذا التعهد ضمن الأوراق التي يرسلها المتفاوض الراغب بالتعاقد في المراحل التمهيديّة للمفاوضات، إذ أن امتناع المتفاوض عن توقيع التعهد المذكور يمكن أن يؤدي إلى انقضاء المفاوضات، ويترتب على ذلك التعهد التزام المتفاوض الراغب بالتعاقد معه وخبرائه، سواء التابعين له مباشرةً أم أولئك الخبراء الأجانب الذين تتم الأستعانة بهم لفحص التكنولوجيا، عدم إقضاء الإسرار ويكون المتفاوض مسؤولاً مسؤولية عقدية عن التعويض في حالة الإخلال بهذا الالتزام نظراً لوجود التعهد الخطي (١٢٦)، حيث يتناول أطراف التفاوض العديد من المعلومات والبيانات ذات الطابع الفني والتكنولوجي والتي تتسم بالسرية وهنا تظهر أهمية مستندات واتفاقات الالتزام بالسرية أثناء مرحلة التفاوض كأحد الحلول المقترحة لمواجهة مسألة السرية، على اعتبار أنها تضيي الحماية القانونية للمعلومات الثابتة فيها استناداً لاتفاق الأطراف عليها خصوصاً في الأحوال التي لا تكون هذه المعلومات والمعارف محلاً للحماية القانونية بموجب حقوق الملكية الفكرية "براءة الاختراع" (١٢٧)، كالمعارف التي تحتفظ بها الشركات المتعددة الجنسية بشكل سري دون إن تكون محمية ببراءة اختراع وذلك لغرض بقاء هذه المعلومات سرية، إذ غالباً ما تلجأ الشركات الموردة إلى الاتفاق مع متلقيها على إبرام عقد تمهيدي للحفاظ عليها قبل الدخول في العملية التعاقدية (١٢٨).

وهذا ما اكده القضاء الانكليزي في إحد أحكامه الصادرة بشأن قضية (CORMARK LINES MATARESE, V.MC LNC MATARESE) وتتلخص وقائع هذا النزاع في إن المدعي (MATARESE) كان يعمل في أعمال الشحن والتفريغ على أرصفة المواني، ثم ألتحق للعمل لدى الشركة المدعى عليها، وخلال عمله لدى تلك الشركة تمكن هذا العامل من اختراع نوع من الرافعات التي يمكن استخدامها في أعمال الشحن والتفريغ والتي من شأنها الزيادة في توفير المال والجهد والوقت، وطلب هذا العامل من وكيل الشركة زيارته للوقوف على اختراعه بغية الأستفادة منه في عمل الشركة وقام وكيل الشركة بزيارته والإطلاع على اختراعه، وبعد هذه الزيارة أرسل وكيل الشركة إلى العامل يخبره بعدم فائدة اختراعه، ولكن بعد فترة بسيطة قامت هذه الشركة بإنتاج الروافع التي قام بها هذا العامل باختراعها، وبذلك فوجئ العامل بأستعمال الشركة لأختراعه فأقام دعوى ضد

الشركة وتمسك بحكم محكمة الاستئناف بمبدأ الكسب بلا سبب ، وصدر الحكم القضائي مؤيداً لدعوى العامل ومديناً للشركة لأبتكارها سرية الاختراع مؤسسة حكمها على وجود علاقة ثقة بين العامل والشركة وأنهت الشركة علاقة الثقة هذه بأستغلالها للاختراع دون إذن صاحبه وبدون مقابل مادي له إذ إن في ذلك انتهاكاً لملكية العامل لهذا السر (١٢٩).

ومن الوسائل الأخرى التي يسعى إليها أطراف التفاوض في عقود التجارة الدولية هي الاتفاق على أن يقوم المفاوض المتلقي بإيداع مبلغ معين من المال لحساب المفاوض (حائز المعرفة) مقابل إطلاعها على الإسرار الخاصة بمحل العقد التجاري الدولي المفاوض عليه ، ويعد هذا المبلغ ضماناً لأحترام السرية من قبله ، كما قد يشترط بدلاً من ذلك تقديم خطاب ضمان أو شيك مقبول الدفع وفقاً لما يراه أطراف المفاوضات مناسباً لذلك، ليكون ضماناً للحائز في حالة مخالفة حفظ السرية من قبل الطرف الآخر ، وهذه الوسيلة من وسائل الضمان التي تتبع في الغالب عند التعامل من قبل الطرف الآخر لأول مرة بين طرفي المفاوضات ، حيث يحرص المفاوض المورد على مصالحه في عدم تسرب سرية معلوماته الفنية دون مقابل، ويبقى مصير ما دفع من مبلغ مرهوناً بما ستؤول إليه الأمور بعد إجراء المفاوضات ، فإن تم إبرام العقد يحتسب مبلغ الكفالة من قيمة المقابل المتفق عليه ، أما في حالة فشل المفاوضات دون إبرام العقد المفاوض عليه نتيجة إخلال المفاوض الراغب بالتعاقد معه بالمحافظة على السرية فيبقى هذا المبلغ للمفاوض المورد ويقتطع من مبلغ التعويض الذي يستحقه الأخير تعويضاً له عن الضرر الذي لحقه جراء إخلال المفاوض المتلقي بالتزامه ، أما في حالة فشل المفاوضات دون إخلال الأخير بالتزامه فيسترد مبلغ الكفالة (١٣٠).

ويرى بعض الفقه أن على المفاوض أن يراعي الحذر والحيطه في حالة تقديمه الكفالة المالية ، وخاصة وأنه من الممكن أن تفشل المفاوضات ولا يبرم العقد المزمع إبرامه، بسبب غير سبب إفساء السرية ، ثم يمتنع المفاوض حائز المعرفة عن رد مبلغ الكفالة او يساومه متعللاً بأي سبب ، والحيطه الواجب توخيها في هذه الحالة تتمثل في عدم تسرع المفاوض في تقديمه الكفالة إلا إذا كان مطمئناً لأمانة المورد ومثانة مركزه المالي ، فله إن يرفض إن كان مبلغ الكفالة مبالغاً فيه (١٣١) ، في حين يرى البعض الآخر منه أن الحائز للمعرفة عليه ان يحتاط أكثر من طالب المعرفة عند اللجوء لهذه الطريقة ، لهذا قد تفقد كل فعاليتها فيما لو قام المتلقي بالإخلال بالتزام بالسرية ليس قبل الاسترداد المبلغ بل بعد الاسترداد (١٣٢) ، أما إذا رضي بالشرط فيجب إن يشتمل على تعهد يقتضي برد مبلغ الكفالة في موعد محدد بعد فشل المفاوضات وعدم إبرام العقد (١٣٣).

ومن الصور الأخرى لضمانات حفظ السرية هو التعهد الأدبي الذي يتضمن تعهد المفاوض المتلقي للطرف الآخر بحفظ سرية المعلومات التي يحصل عليها أثناء التفاوض على العقد التجاري الدولي وعدم استعمالها سواء بطريق مباشر أو غير مباشر عند فشل المفاوضات ، وأساس هذا التعهد الثقة المتبادلة بين الأطراف، وقد يكون مصدر هذه الثقة وجود تعامل سابق بينهما أو سمعة الطرف المفاوض في الأسواق العالمية ، ولا شك أن الأثر القانوني لهذا التعهد الأدبي متواضع للغاية، إلا أن مخالفته من جانب المفاوض المتلقي يجعله في مركز سيئ وسمعة غير مرغوب فيها في السوق العالمي ، وقد تحرمه من التعاقد مستقبلاً ليس فقط مع الطرف الآخر الذي اخل بتعهده معه ، بل مع الشركات الأخرى الأمر الذي يرتب آثاراً بالغة الخطورة إذا ما احتاج هذا الطرف إلى الاستعانة بتكنولوجيا أخرى ، وأحياناً تفرض بعض الشركات الكبرى إمعاناً في المحافظة على السرية، إجراء المفاوضات في مكاتبها وبحضور عدد محدد جداً من خبراء كلا الطرفين ، يكونون تحت رقابتها وإشرافها منعاً لتسرب هذه المعلومات أو التعرف على أسرارها (١٣٤).

ويجدر بنا الإشارة، هنا، إلى نظام غرفة البيانات بأعباءه صورة من الصور التي يفرضها الالتزام بالسرية، حيث يبلغ الحذر بالشركات الحريصة على استثماراتها عندما تقرر بيع أصول إحدى شركاتها التابعة بأن ترسل إلى من ترى إنهم مهتمون بشراء خطابات اسمية تعلم كلاً منهم خلالها على حده بهذه الرغبة، فإذا ما قبل من تلقى الخطاب العرض الموجه إليه يحصل على كتيب إعلامي ينطوي على تفاصيل دقيقة حول الصفقة المزمع إبرامها، ينشأ التزام في ذمته بسرية العلاقة ، وتلتزم الشركة في المقابل أيضاً، بإطلاعه على جميع البيانات الأساسية الخاصة بالشركة التابعة، مثل الحسابات السنوية، والعقود التي أبرمتها، وما لديها من معلومات تقنية الطابع ، ويتم هذا كله في غرفة مغلقة يطلق عليها اسم (غرفة البيانات)، وذلك ضماناً لسرية البيانات والمعلومات التي يتم الإطلاع عليها ، والجدير بالذكر أن هذا النظام لا يحول دون حصول الراغب بالتعاقد على بعض الصور الضوئية من المستندات المودعة في الغرفة ، فإذا تم ذلك كان على الراغب في التعاقد إن يقوم بتحديد موقفه الايجابي أو السلبي من الصفقة بصورة قاطعة (١٣٥).

ويتضح من خلال العرض السابق للالتزام بالسرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية، انه يتعين على طالب المعرفة إلا يقدم على إبرام العقد قبل التحقق من كفاية المعلومات التي قدمها له حائزها ، والتأكد من فائدة وجدوى الحصول على تلك المعرفة ، وكما ينبغي القيام بزيارات ميدانية لمن سبق لهم الحصول على المعرفة محل المفاوضات، ومشاهدة الإنتاج والمصانع التي يجري فيها الإنتاج، وأن يشترط على حائز المعرفة أن يضمن في العقد تحقيق حدٍ أدنى من النتائج عند استغلاله لها، كضمان الجودة والمستوى عن طريق إجراء تجارب ضمان الإنتاج وان يحدد لذلك جزاءات ، والتأكد

من سند ملكية المورد للمعرفة ، ومن إمكانية نقلها دون صعوبات و مضايقات من الغير ، وأن يضع في اعتباره ما قد يوجد في بلده من تشريعات تضع قيوداً آمرة فيما يتعلق بعقود التجارة الدولية .

الخاتمة

استهدف هذا البحث في الواقع الوصول إلى فكرة واضحة ودقيقة قدر الإمكان حول التزامات أطراف التفاوض في عقود التجارة الدولية ، وهذا ما حاولنا أن نلقي الضوء عليه في بحثنا هذا ، من خلال تحديد مفهوم ونطاق هذه الالتزامات ، وتوصلنا في الخاتمة إلى أنه :

أولاً : النتائج

١ - أن الالتزام بالتفاوض بحسن النية يعد التزاماً جوهرياً في مفاوضات عقود التجارة الدولية ، إذ يعد مطلباً أساسياً لنجاحها كونه يفرض على كل مفاوض في هذه العقود التزاماً ايجابياً بالصدق والأمانة تجاه المفاوض الآخر الذي يرغب بالتعاقد معه ، لغرض إقامة نوع من التوازن المقبول بين مبدأ الحرية التعاقدية الذي لا يلزم الأطراف بالتوصل إلى إبرام العقد النهائي وبين توفير الحد الأدنى من الثقة والاستقرار والجدية عند التفاوض ، بحيث يكون كل مفاوض حريصاً على مصالح المفاوض الآخر كحرصه على مصالحه الشخصية قدر الإمكان ، كون مبدأ حسن النية

الذي فرضه المشرع في تنفيذ العقود لا يقتصر على مرحلة التنفيذ فحسب ،إنما يمتد سلطانه ليشمل مرحلة المفاوضات أيضاً.

٢- نتيجة لضرورات الحياة الحديثة ومتطلباتها اقتضت الظروف العصرية حتمية وجود الالتزام بالإعلام في ميدان التعامل وتوسيع نطاقه وتعميمه على جميع أنواع العقود متى توافرت مبررات وجوده وأسبابه ، وذلك رغبة في الحد من عدم المساواة في المعرفة والدراية بين أطراف العلاقة التعاقدية وخصوصاً إذا ما عرفنا أن بعض المتعاملين في هذه العقود لم تعد لديهم الخبرة للأمام بظروف التعاقد وملابساتها في مواجهة منتج محترف ذي علم ودراية واسعة تراكمت لديه نتيجة خبرة طويلة في مجال التعامل التجاري .

٣- وجدنا أن الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية أثر يترتب على اتفاق بين الأطراف المفاوضة ، يقوم بمقتضاه أحد الطرفين بكتمان ما يحصل عليه بمناسبة العقد التجاري الدولي محل التفاوض من معلومات تخص المفاوض الآخر ويترتب على إفشائها إلحاق الضرر به.

٤- تبين أن هناك مشكلة تنثور أثناء المفاوضات، تتعلق بالمحافظة على سرية محل العقد المفاوض بشأنه ، واتضح أن هناك عدة وسائل لحل هذه المشكلة ، تتمثل ، أما بأخذ تعهد خطي من المفاوض المتلقي للمحافظة على السرية التي يتوصل إليها أثناء المفاوضات، والأمتناع عن استخدام هذه المعلومات مستقبلاً إذا ما انتهت المفاوضات دون إبرام العقد ، أو بإيداع المفاوض المتلقي مبلغ معين من المال لحساب المفاوض حائز المعرفة مقابل اطلاعه على الاسرار الخاصة بمحل العقد التجاري الدولي المفاوض عليه، أو قد تتمثل بأخذ تعهد ادبي من المفاوض المتلقي يتعهد بموجبه بالمحافظة على المعلومات الخاصة بمحل العقد محل التفاوض وعدم استعمالها عند فشل المفاوضات بينهم .

ثانياً : المقترحات :

١ - أن التشريع العراقي والتشريعات المقارنة مدار البحث قد خلت من أي نص قانوني لتنظيم عملية المفاوضات، ولذلك وفي ظل هذا الوضع ، فإن الأمر يدفعنا إلى دعوة المشرع العراقي إلى أيراد تنظيم قانوني لمرحلة المفاوضات مع التركيز على مبدأ حسن النية ، وبما يفرض الأخذ بهذا المبدأ بوصفه قاعدة للسلوك بمفهومه الموضوعي ينبغي على الأطراف المتفاوضة أن تراعيه عند التفاوض ، وعليه نقترح على المشرع العراقي تعديل نص المادة (١٥٠) من القانون المدني العراقي بأضافة فقرة إليها تكون كفقرة أولى فيها على النحو الآتي:- "١- يجب على المتفاوضين للتعاقد أن يلتزموا بما يفرضه مبدأ حسن النية من التزامات "

- ٢- نظراً لقصور القواعد القانونية عن تحقيق الحماية الكافية للمتعاقد في مرحلة إبرام العقد ، يطيب لنا ان نقترح على مشرعنا استحداث نص تشريعي يلزم المتعاقد الذي يعلم بتتوير إرادة المتعاقد معه بكل المعلومات الهامة والخاصة بمحل العقد محل التفاوض بينهم والتي تكون مؤثرة في التعاقد لمعاونته على الأقدام على التعاقد او الأحجام عنه .
- ٣- ينبغي على المفاوض إلا يقدم على إبرام العقد التجاري الدولي قبل التحقق من كفاية المعلومات التي قدمها له المفاوض الآخر الراغب في إبرام هذا العقد معه، وبعد التأكد من فائدة وجدوى الحصول على محل العقد.
- ٤- نقترح على المشرع العراقي أن يولي اهتماماً بالغاً بمسألة السرية أثناء مرحلة المفاوضات وما بعد هذه المرحلة ، من أن يجعل من السرية أثناء مرحلة المفاوضات التزاماً قانونياً يجب على المتلقي الوفاء به، على أن يجعل من هذا الالتزام التزاماً بتحقيق نتيجة في العقد التجاري الدولي
- ٥- نعتقد بضرورة الحاجة إلى إنشاء جهاز متخصص تابع لإحدى الوزارات ذات الصلة بموضوع نقل التكنولوجيا ، ويتكون هذا الجهاز بدوره من لجان عدة متخصصة في فروع متعددة، تكون مهمته فحص وتدقيق التكنولوجيا المتفاوض بشأنها ومدى تحقيقها للنتائج المتوقعة منها ، وتقديم المشورة للجهة طالبة التكنولوجيا " المتلقي " ، على أن تكون إحدى اللجان المتخصصة بالمفاوضات وآلية سيرها وتضم داخلها أشخاصاً أكاديميين متخصصين في القانون على أن يكون هؤلاء على دراية وخبرة طويلة في مجال المفاوضات خصوصاً مفاوضات عقود التجارة الدولية ، وتكون مهمة هذه اللجنة " لجنة المفاوضات " هي رقد المتلقي بالأشخاص المختصين بالمفاوضات كي يقوموا بالتفاوض مع المورد سواء معها أو بالنيابة عنها ، لأن مرحلة المفاوضات تعد مرحلة ذات أهمية إن لم تكن أهم مرحلة من مراحل العقد التجاري الدولي كونها تحدد أغلب المسائل المتعلقة بالأخير إن لم تكن جميعها ، حتى يتمكن المفاوضون من تحقيق أكبر فائدة يمكن أن تعود على الدولة المتلقية وبأقل كلفة ممكنة.

الهوامش

- (١) ويشير الى هذه الصلة، في الواقع، معظم فقهاء التجارة الدولية، حتى ان البعض منهم قد اعتبروه مبدأً اخلاقياً بالدرجة الأولى انحدر الى القانون بواسطة قواعد الاخلاق ، ومن انتقد هذا المبدأ من رجال القانون رأى انه مبدأً اخلاقي والقانون لا يتعامل مع المثاليات بل مع الحقائق الواقعة ، ينظر في تفصيل ذلك فواز صالح - الموسوعة القانونية المتخصصة (مرحلة ما قبل التعاقد) - المجلد السابع - هيئة الموسوعة العربية - ط١ - دمشق - ٢٠١١ - ص ١٨٦-١٨٧ ، د. جمال فاخر النكاس - العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد واهمية التفرقة بين العقد والاتفاق في المرحلة السابقة على التعاقد - بحث منشور في مجلة الحقوق - جامعة الكويت - المجلد العشرون - العدد الثاني - ١٩٩٦ - ص ١٦٤ ، د. حسام الدين كامل الأهواني - المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل اعداد العقد الدولي - بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية - جامعة القاهرة - العدد الثاني - السنة الثامنة والثلاثون - ١٩٩٦ - ص ١٢ .
- (٢) د عبد الحلیم عبد اللطيف - مبدأ حسن النية وأثره في التصرفات القانونية - دراسة مقارنة - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٩٧ - ص ١٨٧ .
- (٣) د خالد العامري - كيف تجري مفاوضات ناجحة - دار الفاروق للنشر - الاردن - ٢٠٠٠ - ص ١٨ .
- (٤) د هادي سعيد عرفه - حسن النية في العقود في الشريعة الاسلامية والقانون المدني - بحث منشور في مجلة البحوث القانونية والاقتصادية - جامعة القاهرة - العدد الاول - السنة الاولى - ١٩٨٦ - ص ١٥١

(٥) د. يزيد انيس نصير - عقد التفاوض بحسن النية - بحث منشور في مجلة المنار - جامعة ال البيت - العدد الثاني - عمان - ٢٠٠٠ - ص ١٦.

(6) Art(1134-3) "They must be performed in good faith"

(٧) من الفقه العربي د. عبد المنعم موسى إبراهيم - حسن النية في العقود - منشورات زين الحقوقية - بيروت - ٢٠٠٦ - ص ٨٣ ، د. إسامة أبو الحسن مجاهد - فكرة الالتزام الرئيسي في العقد وإثرها على اتفاقات المسؤولية - دار الكتب القانونية - مصر - ١٩٩٩ - ص ٢٢ ، د. حسام الدين كامل الأهواني - المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي - مصدر سابق - ص ١٤ .
ومن الفقه الفرنسي:

Schmidt - negociation et conclusion de contyacts -dalloz - paris - 1982-p11.

(y.) - Le devoir de loyaute contract - Paris 1989 - P. 82

(8) Walford V. Miles - IE. G.L.R. - 1990 - P.212.

أشار إليه صفاء تقي عبد نور - القوة القاهرة وإثرها في عقود التجارة الدولية - دراسة مقارنة - أطروحة دكتوراه - كلية القانون - جامعة الموصل - ٢٠٠٥ - ص ٢١٩

(9) art 7-1 :((In the interpretation of this Convention, regard is to be had to its international character and to the need to promote uniformity in its application and the observance of good faith in international trade)).

منشورة على موقع الانترنت :

[www.cisg.law /Cisg|biblio|murray.html](http://www.cisg.law/Cisg|biblio|murray.html)

(١٠) د. وائل حمدي احمد - حسن النية في البيوع الدولية - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠١٠ - ص ٢٥٣ ، بلال عبد المطلب بدوي - مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية - أطروحة دكتوراه - كلية الحقوق - جامعة عين شمس - ٢٠٠١ - ص ٤٠٢ ، د. احمد السعيد الزقرد - اصول قانون التجارة الدولية (البيع الدولي للبضائع) - المكتبة العصرية للنشر والتوزيع - المنصورة - ٢٠٠٧ - ص ١١٦ .

(١١) منها حكم التحكيم الصادر من غرفة التجارة الدولية الصادر في ٢٢ / نوفمبر / ١٩٩٧ في القضية رقم (٨٦١١) الذي قرر بأن مبدأ حسن النية في اتفاقية فيينا دوره دوراً تفسيرياً ، أشار إليه د. وائل حمدي احمد - حسن النية في البيوع الدولية - مصدر سابق - ص ٢٥٣ .

(١٢) د. عادل محمد خير - عقود البيع الدولي للبضائع من خلال اتفاقية فيينا - ط١ - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٩٤ - ص ١٠٧ ، د. محمد شكري سرور - موجز أحكام عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فيينا ١٩٨٠ - بحث منشور في مجلة الحقوق - جامعة الكويت - السنة الثامنة عشرة - العدد الثالث - ١٩٩٤ - ص ٥٥ ، د. محسن شفيق - اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٨٠ - ص ٣٠

(١٣) وكذلك الحكم الصادر من المحكمة ذاتها في ٢١ / سبتمبر / ١٩٩٥ في القضية رقم (٤٩٨٧١) إلى انه " يجب إن يتسم سلوك الأفراد بحسن النية من اجل الوصول إلى مفاوضات ناجحة وطرح كافة المسائل الخاصة بالعقد النهائي وعدم تجنبها " ، والى نفس المعنى ذهب الحكم الصادر من محكمة استئناف جرونوبل الفرنسية حيث انتهت المحكمة إلى إن تصرفات البائع تتعارض مع مبدأ حسن النية ، الحكم الصادر في ١٥ يونيو لعام ١٩٩٤ في دعوى رقم (٣٤١٨) أشار إليه د. وائل حمدي احمد - حسن النية في البيوع الدولية - مصدر سابق - ص ٢٥٣ .

(١٤) حكم محكمة التحكيم الهنغارية الصادر في ١٧ / نوفمبر / ١٩٩٥ في القضية رقم ٩٤١٢٤، والى هذا المعنى ذهب حكم محكمة التحكيم بغرفة التجارة الدولية بباريس عام ١٩٨٧، على إن "الالتزام بحسن النية وشرف التعامل يشكل قيداً على الأطراف المتفاوضة" أشار إليه د. بلحاح العربي - الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في القانون المدني الجزائري - دراسة مقارنة - دار وائل للنشر - عمان - ٢٠١٠ - ص ٧١.

(١٥) حكم التحكيم الصادر من غرفة التجارة الدولية بباريس في عام ١٩٩٠ في قضية رقم (٥٩٥٤) أشار إليه د. وائل حمدي احمد - حسن النية في البيوع الدولية - مصدر سابق - ص ٣٢٣.

"Each party must act in accordance with good faith and fair dealing in international trade. (2) The parties may not exclude or limit this duty".

منشورة باللغة الانكليزية على شبكة الانترنت على الموقع الالكتروني

http://www.jus-no/Im/undroit_international_commercial_contracts-principals,1994

(١٧) حكم صادر من غرفة التجارة الدولية في قضية رقم (٥٩٥٣) في ١٩٨٩ أشار إليه د. بلحاح العربي - الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في القانون المدني الجزائري - مصدر سابق - ص ٧١.

(١٨) د. مصطفى محمد الجمال - السعي إلى التعاقد في القانون المقارن - ط ٢ - منشورات الحلبي الحقوقية - بيروت - ٢٠٠٢ - ص ٢٤٥، د. عبد العزيز المرسى حمود - الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدية - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٥ - ص ٧٦، د. وائل حمدي احمد - حسن النية في البيوع الدولية - مصدر سابق - ص ٢٥٠.

(١٩) د. رجب كريم عبد اللاه - التفاوض على العقد - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٠ - ص ٤٢٠، د. عبد الحلیم عبد اللطيف - مبدأ حسن النية في التصرفات القانونية - مصدر سابق - ص ٢٢٠، د. اسامة ابو الحسن مجاهد - فكرة الالتزام الرئيسي في العقد وآثرها على اتفاقات المسؤولية - مصدر سابق - ص ٢٢.

(٢٠) صابر محمد عمار - المفاوضات في عقود التجارة الالكترونية - بحث منشور في منتدى المحامين بتاريخ ٢/٤ / ٢٠٠٢ - متاح على الموقع :

www.mohamoon.com/montada/messgedtails.asp?p-

(٢١) د. أحمد شرف الدين - تسوية منازعات عقود الإنشاءات الدولية - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠١ - ص ١٤٩.

(٢٢) د. جلال وفاء محمدین - فكرة المعرفة الفنية والاساس القانوني لحمايتها - دراسة مقارنة في القانون الامريكي - دار الجامعة الجديدة - الاسكندرية - ١٩٩٥ - ص ٢٩.

(٢٣) د. ماجد عبد الحميد عمار - عقد نقل التكنولوجيا - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٨٧ - ص ٤٥.

(٢٤) القرار التحكيمي الصادر من غرفة التجارة الدولية بباريس في عام ١٩٩٠ أشار إليه د. اسامة ابو الحسن مجاهد - فكرة الالتزام الرئيسي في العقد وآثرها على اتفاقات المسؤولية - مصدر سابق - ص ٢٥.

"Each party shall cooperate with the other party when such co-operation may reasonably be expected for the performance of that party's obligations".

(٢٦) القرار التحكيمي الصادر من غرفة التجارة الدولية في القضية رقم (٢٤٤٣) لسنة ١٩٧٥ أشار إليه صفاء تقي عبد نور - القوه القاهرة وآثرها في عقود التجارة الدولية - مصدر سابق - ص ٢٢٣.

(٢٧) القرار التحكيمي الصادر من غرفة التجارة الدولية في سنة ١٩٨٦ اشار اليه د. أحمد شرف الدين - تسوية منازعات عقود الإنشاءات الدولية - مصدر سابق - ٢٠٠١ - ص ١٥١.

(٢٨) د. احمد السعيد الزقرد - نحو نظرية عامة لصياغة العقود - بحث منشور في مجلة الحقوق - جامعة الكويت - العدد الثالث - السنة الخامسة - ٢٠٠١ - ص ٢٦١-٢٦٢.

(٢٩) د. محمد حسن قاسم - مراحل التفاوض في عقد الميكنة المعلوماتية - دار الجامعة الجديدة - الاسكندرية - بدون ذكر سنة النشر - ص ٢٠٨ ، وغالباً ما يشترط الملتمزم بذلك الحصول على مبلغ مالي ، وفي هذه الحالة يجب ان يكون المبلغ محدداً او قابلاً للتحديد ، وبذلك يلتزم الطرف المستفيد من هذا الشرط مقابلاً لاستثنائه بعملية التفاوض لما يربته هذا الاستثناء من اتاحة فرصة اكبر للوصول الى العقد النهائي وبشروط ، وقد يكون الشرط موضوعاً لمصلحة الطرفين معاً ، وعندئذ يكون مقتضى الشرط التزام كل منهما على سبيل التبادل عدم اجراء مباحثات مماثلة مع الغير طول مدة التفاوض ، ينظر د. ماجد عبد الحميد عمار - عقد نقل التكنولوجيا - مصدر سابق - ص ٤٨.

(٣٠) ينظر د. احمد السعيد الزقرد - نحو نظرية عامة لصياغة العقود - مصدر سابق - ص ٢٧٧ ، د. محمد محمد ابو زيد - المفاوضات في الإطار التعاقدية - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٩٥ - ص ٨٣ ، ومن الفقه الفرنسي المقارن

Schmidt - negociation et conclusion de contyacts - op.cit-p 22.

(٣١) ينظر د. حسن علي دنون ، د. محمد سعيد الرحو - الوجيز في نظرية العامة للالتزام - ج ٢ - المسؤولية المدنية - دار وائل للنشر - عمان - ٢٠٠٢ - ص ٨١ ، وكذلك د. عبد المجيد الحكيم - الوسيط في نظرية العقد - ج ١ - شركة الطبع والنشر الأهلية - بغداد - ١٩٦٧ - ص ٦٦

(٣٢) وهذا ما قضى به القضاء الانكليزي في احد أحكامه الصادر في ٤ / ايار / ١٩٩٣ بالدعوى رقم (٩٦١) أشار إليه د. احمد عبد الكريم سلامة - قانون العقد الدولي - ط ١ - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠١ - ص ١١٢.

(٣٣) قرار المحكمة العليا في انجلترا (مجلس اللوردات) الصادر في ٤ / يناير / ١٩٩٤ في قضية رقم (٩٦٦) اشار اليه د. يزيد انيس نصير - عقد التفاوض بحسن النية - مصدر سابق - ص ٢٠.

(٣٤) انظر حكم محكمة فرساي في ٥ / مارس / ١٩٩٢ وتفاصيله من : Verailles.12ech-marsBull.joly-1992-636-note.schmidt R.Teiv 1002.p752 obs mestre أشار إليه د. محمد محمد ابو زيد - المفاوضات في الإطار التعاقدية (صورها وإحكامها) - مصدر سابق - ص ٨٦-٨٧ .

(35) Art 1-8" A party cannot act inconsistently with an understanding it has caused the other party to have and upon which that other party reasonably has acted in reliance to its detriment.

(٣٦) د. رجب كريم عبد اللاه - التفاوض على العقد - مصدر سابق - ص ٤٢٢ .
(٣٧) د. اكرم محمود حسين ، د. محمد صديق محمد - اثر موضوعية الارادة التعاقدية في مرحلة المفاوضات - بحث منشور في مجلة الرافيدين للحقوق - المجلد الثالث عشر - العدد التاسع والاربعون - السنة السادسة عشر - جامعة الموصل - ٢٠١١ - ص ٢٢.

- (٣٨) شيرزاد عزيز إسماعيل - حسن النية في إبرام العقود - ط ١ - منشورات دار دجلة - عمان - ٢٠٠٩ - ص ٥٥.
- (٣٩) قرار التحكيم الصادر عام ١٩٨٢ في القضية رقم (٣٩٣٨) اشار اليه د. اكرم محمود حسين ، د محمد صديق محمد - أثر موضوعية الارادة التعاقدية في مرحلة المفاوضات - مصدر سابق - ص ٢٣
- (٤٠) نضال سليم برهم - أحكام عقود التجارة الالكترونية - ط ١ - دار الثقافة - عمان - ٢٠٠٩ - ص ٤٦.
- (٤١) ثمة تسميات أخرى للالتزام بالإعلام كالالتزام بالإفضاء أو الالتزام بالإخبار أو الالتزام بالتبصير والالتزام بالإدلاء بالمعلومات ينظر د. خالد جمال احمد - الالتزام بالإعلام قبل التعاقد - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٣ - ص ٢٣ ، د. نزيه محمد صادق المهدي - الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٨٢ - ص ٣ .
- (٤٢) د. حمدي محمود بارود - دراسة حول المبادئ التي تحكم المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا - بحث منشور في مجلة القانون والاقتصاد - العدد الرابع والسبعون - جامعة القاهرة - ٢٠٠٤ - ص ١٤
- (٤٣) د. صبري حمد خاطر - الالتزام قبل التعاقد بتقديم المعلومات - بحث منشور في مجلة العلوم القانونية - كلية القانون - جامعة بغداد - المجلد الحادي عشر - العدد الأول - ١٩٩٦ - ص ١٧٠.
- (٤٤) يحيى يوسف فلاح - التنظيم القانوني للعقود الالكترونية - دراسة مقارنة - رسالة ماجستير - كلية الدراسات العليا - جامعة النجاح الوطنية - نابلس - ٢٠٠٧ - ص ٣٠ .
- (٤٥) د. محمد محسن إبراهيم - عقد الامتياز التجاري - دار الجامعة الجديدة - الإسكندرية - ٢٠٠٧ - ص ٣٣.
- (٤٦) ينظر في هذا الرأي د. محمد محمد ابو زيد - المفاوضات في الإطار التعاقدى (صورها - وأحكامها) - مصدر سابق - ص ١٦٠ ، د. احمد عبد الكريم سلامة - قانون العقد الدولي - مصدر سابق - ص ١٣١ ، د. محمود جمال الدين زكي - الوجيز في النظرية العامة للالتزامات في القانون المدني المصري - ط ٣ - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٧٨ - ص ١٤٣
- (٤٧) القرار الصادر في ٣ / أكتوبر / ١٩٨١ اشار اليه د. سعيد سعد عبد السلام - الالتزام بالافصاح بالعقود - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٠ - ص ١٠
- (٤٨) ينظر في هذا الرأي د. موفق حماد عبد - الحماية المدنية للمستهلك في التجارة الالكترونية - منشورات زين الحقوقية - بيروت - ٢٠١١ - ص ٩٣ - ٩٤ ، ولذلك يرى البعض من الفقه أن الالتزام ما قبل التعاقدى بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد هو اقوى وسيلة يمكن أن تمنح للمتعاقد الضعيف لتحقيق التوازن العقدي لحظة إبرام العقد ينظر د. نزيه محمد صادق المهدي - الالتزام قبل التعاقدى بالادلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض انواع العقود - مصدر سابق - ص ٧٠ ، د. صبري حمد خاطر - الالتزام قبل التعاقد بتقديم المعلومات - مصدر سابق - ص ١٧٦ ، د. عبد العزيز المرسى حمود - الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدى - مصدر سابق - ص ٧٨.
- (٤٩) اشار الى هذا الرأي د. رجب كريم عبد اللاه - التفاوض على العقد - مصدر سابق - ص ٤٢٥ ، د. أبو العلا علي النمر - مفاوضات عقود التجارة الدولية - ط ٢ - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٢ - ص ١٤٧ ، د. احمد عبد الكريم سلامة - قانون العقد الدولي - مصدر سابق - ص ١١٠.

(٥٠) قرار محكمة استئناف باريس الصادر في ٢١ / نوفمبر / ١٩٧٥ أشار إليه د. صبري حمد خاطر - قطع
المفاوضات العقديّة - بحث منشور في مجلة كلية الحقوق - جامعة النهريين - المجلد الأول - العدد الثالث -
١٩٩٧ - ص ١٧٣ .

(٥١) القرار الصادر في ٢ / مارس / ١٩٧٧ أشار إليه د. موفق حماد عبد - الحماية المدنية للمستهلك في التجارة
الإلكترونية - مصدر سابق - ص ١٠٠ .

(٥٢) ينظر د. مصطفى أحمد أبو عمرو - الالتزام بالأعلام في عقود الاستهلاك - دار الجامعة الجديدة -
الإسكندرية - ٢٠١٠ - ص ٦١ .

(٥٣) عرف المشرع المصري عقد نقل التكنولوجيا في المادة (٧٣) من قانون التجارة النافذ بأنه "اتفاق يتعهد بمقتضاه
(مورد التكنولوجيا) بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى (مستورد التكنولوجيا) لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج
سلعة معينة أو تطويرها أو تركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة، أو لتقديم خدمات، ولا يعتبر نقلاً للتكنولوجيا مجرد بيع
و شراء أو تأجير أو استئجار السلع. ولا يبيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو الترخيص باستعمالها إلا إذا
ورد ذلك كجزء من عقد نقل التكنولوجيا، أو كان مرتبطاً به".

(٥٤) د. إبراهيم الشهاوي - ثقافة التفاوض والحوار - ط١ - الشركة القومية للطبع والنشر - القاهرة - ٢٠١٠ -
ص ٢٣٨ .

(٥٥) وأشار قانون حماية المستهلك المصري رقم ٦٧ لسنة ٢٠٠٦ إلى الالتزام بالإعلام في نص المادة (٦) على
انه ((على كل مورد ومعلن إمداد المستهلك بالمعلومات الصحيحة عن طبيعة المنتج وخصائصه وتجنب ما قد
يؤدي إلى خلق انطباع غير حقيقي او مضلل او وقوعه في خلط او غلط ٠٠٠٠)) .

(٥٦) ومنهم الفقيه الفرنسي Juglart الذي كان له دور كبير في اظهار هذا الالتزام الى حيز الواقع على الرغم من
افتقار القانون المدني الفرنسي لنص يقرر مثل هذا الالتزام . ينظر :

Juglart-'obligation de renseignement densles contrats- Rev – trim. De . civ -
1945- p.1 ets.

مشار إليه لدى د. صبري حمد خاطر - الالتزام قبل التعاقد بتقديم المعلومات - مصدر سابق - ص ١٦٦ ، وكذلك
ينظر Lassoued – Les contrats preparatoires – Strasbourg -1989 – p22

(٥٧) والنص باللغة الفرنسية :

"tout professionnel vendeur de biens on prestataire de services doit ,avant la
conclusion du contrat ,mettre le consommateur en mesure de connaitre les
caracterisiques essentielles du bien ou du service"

أنظر نص القانون منشور على الموقع:

www.Legifrance.gouv.fr

-وأشار قانون رقم ٢٢ كانون الأول لعام ١٩٧٢ حول البيع والسعي للتعاقد في المنزل والمكمل بالمرسوم رقم (٧٣)-
(٧٨٤) بتاريخ ٩ آب لعام ١٩٧٣ إلى الالتزام بالإعلام قبل التعاقد ، للمزيد ينظر د. أيمن مساعدة ، د. علاء
الخضارمة - خيار المستهلك بالرجوع في البيوع المنزلية وبيوع المسافة - بحث منشور في مجلة الشريعة والقانون -
العدد السادس والأربعون - الجزائر - ٢٠١١ - ص ٣ ، د. محمد قاسم حسن - مراحل التفاوض في عقد الميكنة
المعلوماتية - مصدر سابق - ٨٦ ، أكرم محمد حسين - التنظيم القانوني للمهني - دراسة مقارنة ضمن نطاق
الأعمال التجارية - رسالة ماجستير - كلية الحقوق - جامعة النهريين - ٢٠٠٨ - ص ٧٥ .

(58) Atirah – anIntroduction to the law of contract - London - 1995 .P24.

أشارت إليه د. وفاء مزيد فلحوظ - المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا الى الدول النامية - منشورات الحلبي الحقوقية - بيروت - ٢٠٠٨ - ص ٨٠ .

(٥٩) القرار الصادر في ١٩٨٥ بالدعوى رقم (٧٦٢) اشار اليه د. موفق حماد عبد - الحماية المدنية للمستهلك في التجارة الالكترونية - مصدر سابق - ص ١٠٠ .

(٦٠) وهي عقود يفترض في إن أحد طرفيها حائز لكل وسائل المعرفة اللازمة للعقد المزمع إبرامه وإن هذه الوسائل ليست في مقدور الطرف الآخر معرفتها ، ومثال هذه العقود عقد التأمين والعقود التي تتعلق بالاتفاقات العائلية (family arrangement) والتي يجب فيها على كل عضو من العائلة إن يدلي للآخرين عن تفاصيل المبالغ المستلمة ، ينظر د. هاني صلاح سري الدين - المفاوضات في عقود التجارة الدولية - بحث منشور في مجلة اتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية - كلية الحقوق - جامعة القاهرة - ١٩٩٦ - ص ٣٦ ، وهناك رأي يذهب إلى انه في بعض الحالات تعد عقود الكفالات والشراكة وعقود العمل من عقود حسن النية لأنها تلزم الشريك أو العميل أو الكفيل بتقديم حقائق كاملة للمزيد ينظر أواز سليمان دزه يي - الالتزام بالإدلاء بالمعلومات عند التعاقد - اطروحة دكتوراه - كلية القانون - جامعة بغداد - ٢٠٠٠ - ص ٤٤ .

(٦١) ومن الأحكام التي اشارت الى الالتزام بالاعلام ، ما قضت به محكمة التحكيم الدولية في ٣ / فبراير / ١٩٨٣ من انه "الزام المفاوضات بأن يطلع الطرف الاخر على ما قد يوجد لديه من أحكام خاصة في القانون الوطني الواجب التطبيق ، ويترتب على نكوله عن الوفاء بهذا الالتزام حفظ حق المفاوضات الآخر في التمسك بما اخفاه المفاوضات الأول ، أو كتمه ، كون هذا مردود عليه " اشارت إليه د. وفاء مزيد فلحوظ - المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا الى الدول النامية - مصدر سابق - ص ٨٠ ، والحكم الصادر من محكمة النقض الفرنسية في ١٧ / مارس / ١٩٨٨ الذي قضى "بالتزام الأطراف المفاوضة بالافصاح او المصارحة عن جميع المعلومات الخاصة بالصفحة قبل ابرام العقد " اشار اليه د. ابراهيم الشهاوي - ثقافة التفاوض والحوار - مصدر سابق - ص ٢٣٩ ، وكذلك الحكم الصادر من محكمة استئناف باريس في ٢٢ / ابريل / ١٩٨٣ الذي عد تقديم المفاوضات بيانات غير صحيحة الى المفاوضات الآخر مبرر مشروع للعدول عن التفاوض ، وموجباً للتعويض إذا ما أقرت بضرر لحق بالمفاوض المضرور" اشار اليه د. موفق حماد عبد - الحماية المدنية للمستهلك في التجارة الالكترونية - مصدر سابق - ص ١٠١ .

(٦٢) مشروع التقنين الدولي للسلوك في مجال نقل التكنولوجيا هو عبارة عن مشروع مدونة للقواعد التي يجب مراعاتها والالتزام بها عند نقل التكنولوجيا على المستوى الدولي، وقد وضع هذا المشروع لجنة من الخبراء المختصين ببناءً على تكليف من مؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية (الاونكتاد) ويشمل هذا المشروع على ديباجة وعشرة أبواب: الأول في التعاريف ونطاق التطبيق، والثاني في اهداف التقنين وأصوله العامة، والثالث في تنظيم نقل التكنولوجيا في التشريعات الوطنية، والرابع في الشروط المقيدة، والخامس في الضمانات والالتزامات، والسادس في المعاملة الخاصة التي تمنح للدول النامية، والسابع في التعاون الدولي في مجال نقل التكنولوجيا، والثامن في انشاء لجنة دائمة لنقل التكنولوجيا، والتاسع في القانون الواجب التطبيق وتسوية المنازعات، والعاشر في احكام ختامية. وتجدر الاشارة إلى أن هذا المشروع منذ بداية العمل في اعداده قد ثار خلافاً جوهرياً بين الدول النامية والدول المتقدمة، إذ كان من رأي الدول الأخيرة أن الطابع الأخلاقي لفلسفة التقنين يقتضي أن تكون قواعده غير ملزمة، وإنما مجرد ارشادات توجه إلى كل الدول وإلى كل الشركات للاستئناس بها فحسب. بينما كان من رأي الدول النامية أن التقنين لا يحدث فاعليته إلا إذا أفرغت قواعده في إتفاقية دولية ملزمة. وكان هذا الخلاف الجوهري من اكبر

العقبات التي حالت دون إنجاز التقنين لحد الآن. لمزيد من التفصيل انظر د. محسن شفيق - نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية- مطبعة جامعة القاهرة - القاهرة - ١٩٨٤ - ص ١٠ وما بعدها.

(٦٣) د. وفاء حلمي ابو جبل - الالتزام بالتعاون - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٨٨ - ص ١٦٦ ، وكذلك د. مصطفى احمد ابو عمرو - الالتزام بالإعلام في عقود الاستهلاك - مصدر سابق - ص ٧٧ ، د. وائل حمدي احمد علي - حسن النية في البيوع الدولية - مصدر سابق - ص ٣٦٤ .

(64) art 9: "1- the parties are bound by any usage to which they have agreed and by any practices which they have established between themselves. 2- they parties are considered , unless otherwise agreed to have impliedly made applicable to their contract or its formation a usage of which the parties knew or ought to have known and which in international trade is widely known to and regularly observed by parties to contracts of the type in involved in the particular trade concerned "

(٦٥) وفاء مصطفى محمد - توازن المصالح في عقد البيع الدولي - اطروحة دكتوراه - كلية الحقوق - جامعة القاهرة - ٢٠٠٥ - ص ٢٩ ، د. احمد السعيد الزقرد - اصول قانون التجارة الدولية (البيع الدولي للبضائع) - مصدر سابق - ص ١٥٥ ، د. هشام صادق المهدي - القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية - منشأة المعارف - الاسكندرية - ١٩٩٥ - ص ١٠٧

((The contractual obligations of the parties may be express or implied)) art (5-1-1) (66) (٦٧) د. خالد جمال احمد - الالتزام بالإعلام قبل التعاقد - مصدر سابق - ص ٣٦٦-٣٦٧ .

(٦٨) سليمان براك دايج - المفاوضات العقدية - دراسة مقارنة - رسالة ماجستير - كلية الحقوق - جامعة النهرين - ١٩٩٨ - ص ٦٨ ، د. احمد السعيد الزقرد - نحو نظرية عامة لصياغة العقود - مصدر سابق - ص ٢٦١ - ٢٦٢ .

(٦٩) قرار محكمة النقض الفرنسية ، نقض مدني فرنسي في ٨ / فبراير / ١٩٩١ أشار إليه د. نزيه محمد صادق المهدي - الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض انواع العقود - مصدر سابق - ص ٢٤٣ .

(٧٠) د. وفاء مزيد فلحوط - المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا الى الدول النامية - مصدر سابق - ص ٨٦ .

(٧١) حمايدية ملكية - النظام القانوني لعقد ترخيص براءة الاختراع في مجال نقل التكنولوجيا - دراسة مقارنة - رسالة ماجستير - معهد الحقوق والعلوم الإدارية - جامعة الجزائر - ٢٠٠١ - ص ٥٤ .

(72) Ghestim - les obligations- paris-1980 - p7.

(٧٣) القرار الصادر ٢٧ / ١١ / ١٩٧٢ أشار إليه د. سعيد سعد عبد السلام - الالتزام بالإفصاح بالعقود - مصدر سابق - ص ٣٥ وكذلك ما قضت به أيضاً محكمة النقض الفرنسية بأن " صاحب الامتياز المحترف في مجال تجارة السيارات ينبغي عليه ان يستعلم لتقدير مخاطر الصفقة قبل اتخاذ القرار النهائي " قرار صادر في ١٠ / نوفمبر / ١٩٨٧ أشار إليه د. سعيد سعد عبد السلام - الالتزام بالإفصاح بالعقود - المصدر السابق - ص ٣٧ .

(٧٤) احمد طارق بكر - عقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع - دراسة مقارنة - رسالة ماجستير - كلية الدراسات العليا - جامعة النجاح الوطنية - نابلس - ٢٠١١ - ص ٦٤ .

(٧٥) د. عبد الحليم عبد اللطيف - مبدأ حسن النية وأثره في التصرفات - مصدر سابق - ص ٣٨٠ ، فذهب البعض من الفقه والقضاء الفرنسيين ، الى ان المتعاقد غير المهني اذا كان بمقدوره ان يلم بالمعلومات الضرورية اذا

بذل جهداً معقولاً في امر اتاحه له المتعاقد المهني، فلا يستطيع ان يدعي اخلال هذا الاخير بالتزامه بالاعلام أو النصيحة، وتطبيقاً لذلك قضت محكمة النقض الفرنسية بأن "لا مسؤولية على البائع المهني اذا كان قد وضع تحت تصرف المشتري الاوراق والمستندات الواضحة المتعلقة بمفهوم التعاقد واستخداماته وكيفية هذا الاستخدام، ففي هذه الحالة لا يستطيع المشتري ان يحتج بالحق في النصيحة في ظروف يعد فيها مقصراً في حق نفسه، إذا أتحت له وسائل الإعلام ولكنه لم يستخدمها" نقض مدني فرنسي ١٩ يوليو ١٩٨٨ - الأسبوع القانوني ١٩٨٩ - ٢ - ١٣٦٧ أشار إليه د. سعيد سعد عبد السلام - الالتزام بالإفصاح بالعقود - مصدر سابق - ص ٤٤، ومن الفقه الفرنسي : Schmidt - negociation et conclusion de contyacts - op.cit - p 6.

- (٧٦) د. رجب كريم عبد اللاه - التفاوض على العقد - مصدر سابق - ص ٤٤٠ .
- (٧٧) د. عبد العزيز المرسى حمود - الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدية - مصدر سابق - ص ٧٨ .
- (٧٨) د. عبد الفتاح بيومي حجازي - عقود البوت في القانون المقارن - دار الكتب القانونية - مصر - ٢٠٠٨ - ص ١٧٥ وما بعدها
- (٧٩) القرار الصادر في ٢٧ / نوفمبر / ١٩٧٢ في دعوى رقم (٢٨٢) أشار إليه أكرم محمد حسين - التنظيم القانوني للمهني - مصدر سابق - ص ٨٤ .
- (٨٠) د. عبد العزيز المرسى حمود - الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدية - مصدر سابق - ص ٧٨ .
- (٨١) د. سعيد سعد عبد السلام - الالتزام بالإفصاح بالعقود - مصدر سابق - ص ٢٧ .
- (٨٢) وقد أخذت المحكمة بعين الاعتبار إن دولة الكاميرون دولة نامية تفتقر إلى الخبرة في مجال العقد الذي يعد مجالاً حيويًا بالنسبة لها ، كما إن الشركة قد ضمنت دراسات الجدوى التي قامت بتقديمها عام ١٩٧١ توقعاتها الجادة حول قدرة المصنع على تحقيق الربح بمجرد تمامه وهو الأمر الذي لم يتحقق ، بل على العكس لو إن الشركة قامت بتنفيذ الالتزام بالإعلام لكانت قد جنبت الكاميرون الكثير من خسائرها الناجمة عن استثماراتها الباهظة والتي لم تسفر لأي نتيجة ، ينظر في حكم تحكيم klockner د. حفيظة السيد حداد - العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية - دار الفكر الجامعي - الإسكندرية - ٢٠٠١ - ص ٢٢٣ .
- (٨٣) نقض مدني مصري الصادر في ٢٨ / ٣ / ١٩٦٨ بقضية رقم (٩٥) أشار إليه د. احمد السعيد الزقرد - نحو نظرية عامة لصياغة العقود - مصدر سابق - ص ٢٦٢ .
- (84) cass. Civ, 3february 1981, 457 note Ghestin. quoted from: A. Comparative DisCLOSURE of information in the pre-contractual .p15
- أشار إليه جاك غستان - المطول في القانون المدني - تكوين العقد - ترجمة منصور القاضي - ط ١ - المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر - بيروت - ٢٠٠٠ - ص ٤٩٦
- (٨٥) د. احمد السعيد الزقرد - نحو نظرية عامة لصياغة العقود - مصدر سابق - ص ٢٦٢ .
- (٨٦) سلام عبد الزهرة - نطاق العقد - أطروحة دكتوراه - كلية القانون - جامعة بغداد - ٢٠٠٦ - ص ١٣٩ .
- (٨٧) القرار الصادر في ١٣ / فبراير / ١٩٨٤ أشار إليه د. سعيد سعد عبد السلام - الالتزام بالإفصاح بالعقود - مصدر سابق - ص ٥٣ .

- (٨٨) هناك جانب من الفقه عدّه التزام بتحقيق غاية ويرى ان القول بخلاف ذلك يؤدي إلى إخراج هذا الالتزام من محتواه، ينظر في هذا الاتجاه د. عبد الحليم عبد اللطيف - مبدأ حسن النية وأثره في التصرفات القانونية - مصدر سابق - ص ١١٤، د. محسن شفيق - نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية - مصدر سابق - ص ٦٣.
- (٨٩) د. وائل محمد السيد إسماعيل - المشكلات القانونية التي تنبثها عقود البوت وما يماثلها - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٩ - ص ٧٦.
- (٩٠) د. طارق كاظم عجيل - المعلومات الغير مفتح عنها (ماهيتها والحماية القانونية) - بحث منشور في مجلة جامعة النهريين - كلية الحقوق - المجلد الحادي عشر - العدد الحادي والعشرون - ٢٠٠٨ - ص ١٣٢
- (٩١) د. عبد الغني محمود - الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا في القانون الدولي العام - ط ١ - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٩١ - ص ٦٥ .
- (٩٢) قرار صادر في ٣ / نوفمبر / ١٩٩٦ اشار اليه د. عبد الغني محمود - الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا في القانون الدولي العام - المصدر نفسه - ص ٦٦.
- (٩٣) د. أبو العلا علي النمر - الالتزام بالمحافظة على الأسرار في عقود نقل التكنولوجيا - بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية - كلية الحقوق - جامعة عين شمس - العدد الرابع عشر - السنة الثامنة والأربعون - ٢٠٠٦ - ص ٧.
- (٩٤) د. نعيم مغنغب - الفرشاييز (دراسة في القانون المقارن) - ط ٢ - منشورات الحلبي الحقوقية - بيروت - ٢٠٠٩ - ص ١٤٨
- (٩٥) د. مرتضى جمعه عاشور - عقد الاستثمار التكنولوجي - ط ١ - منشورات الحلبي الحقوقية - بيروت - ٢٠١٠ - ص ١٨١
- (٩٦) ظاهرة الاستعانة بالخبراء كثيرة الوقوع في العمل ، لا سيما في الطلبات التي تأتي من الدول النامية لقلّة خبرتها ولأنها كثيراً ما تدفع ثمن التكنولوجيا التي تحصل عليها من قروض تعقدّها مع البنوك الدولية ، وهذه البنوك تستعين في تقدير إخراج القرض او منحه برأي مستشار ، وهذا الأخير لا يستطيع بداهة إبداء الرأي إلا بعد ان يفحص التكنولوجيا التي سيستخدم القرض في الحصول عليها أو على الأقل بعد ان يحصل في شأنها على معلومات كافية لعمل تقريره ينظر د. محسن شفيق - نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية - مصدر سابق - ص ٦٢ .
- (٩٧) د. محمد حسام محمود لطفي - المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٩٥ - ص ٣١ ، صابر محمد عمار - المفاوضة في عقود التجارة الالكترونية - مصدر سابق - ص ١٠ ، د. وليد عوده الهمشري - عقود نقل التكنولوجيا (الالتزامات المتبادلة والشروط التقيدية) - دراسة مقارنة - دار الثقافة للنشر - عمان - ٢٠٠٩ - ص ٢٢٧ ، ومن الفقه الغربي :
- Blanco white - agreement for the sale of know - London - 1962-p1.
- (٩٨) انظر حكم المحكمة الفيدرالية الأمريكية العليا في هذه القضية بتاريخ ٢٠ / نوفمبر / ١٩٩٢ رقم (٢٠١٠) أشار إليه سلام منعم مشعل - الحماية القانونية للمعرفة التقنية - دراسة مقارنة - أطروحة دكتوراه - كلية الحقوق - جامعة النهريين - ٢٠٠٣ - ص ٤٢ .
- (٩٩) د. احمد السعيد الزقرد - نحو نظرية عامة لصياغة العقود - مصدر سابق - ص ٢٧٦ ، د. ابراهيم احمد إبراهيم - حماية الأسرار التجارية والمعرفة الفنية - بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية - كلية

- الحقوق - جامعة عين شمس - السنة الثانية والاربعون - العدد الثاني - ١٩٨٦ - ص ٥٦ ، د. احمد شرف الدين - أصول الصياغة القانونية للعقود - ط ١ - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٨ - ص ٧٤ .
- (١٠٠) ينبغي الإشارة الى ان القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١ تطرق إلى الإسرار الصناعية والتجارية وضرورة المحافظة على سريتها كأحد الالتزامات المفروضة على العامل إذ جاءت المادة (٩٠٩ / ف / ١ هـ) منه والتي نصت على انه يجب على العامل ((إن يحتفظ بإسرار رب العمل الصناعية والتجارية ، حتى بعد انقضاء العقد)) ، تقابلها المادة (٦٨٥/ف-أ- د) من القانون المدني المصري ،وكما عاد المشرع العراقي بالنص على هذا الالتزام لتأكيد أهميته في قانون العمل رقم ٧١ لسنة ١٩٨٧ وذلك في المادة (٣٥ / ١) منه.
- (١٠١) فرح سعد نعيم - النظام القانوني للسر التجاري - دراسة مقارنة - رسالة ماجستير - كلية الحقوق - جامعة النهرين - ٢٠٠٩ - ص ١٥ .
- (١٠٢) د. حسام الدين عبد الغني الصغير - حماية المعلومات غير المكشوف عنها بناءً على اتفاقية التريس - بحث مقدم إلى الندوة الوطنية المشتركة بين الويبو واتحاد المحامين العرب عن الملكية الفكرية - البحرين - المنامة - للفترة من ٢٣-٢٥ / ١ / ٢٠٠٣ - منشور على موقع الانترنت التالي : www.wipo.int
- (١٠٣) د جلال وفاء محمدين - حماية الإسرار التجارية والمعرفة التقنية - المجلة العربية - العدد الأول - ٢٠٠١ منشور على موقع الانترنت التالي : www.arabcin.net
- (١٠٤) د سبيل سمير جلول - المعرفة العملية (دراسة في المفهوم والعقود وطرق الحماية) - ط ١ - منشورات الحلبي الحقوقية - بيروت - ٢٠٠٩ - ص ٢٣٠ .
- (١٠٥) مشار الى هذا الامر لدى د. حسام محمد عيسى - نقل التكنولوجيا - دراسة في الاليات القانونية للتبعية الدولية - دار المستقبل العربي - القاهرة - ١٩٩١ - ص ١٣٢ .
- (106) jean Hemard, francois terre- pierre mabilat- societes commerciales, paris-1974- p.843-844.
- أشار إليه د أبو العلا علي النمر - الالتزام بالمحافظة على الأسرار في عقود نقل التكنولوجيا - مصدر سابق - ص ١٨ .
- (١٠٧) حكم صادر من محكمة استئناف باريس في ١٩/١١/١٩٧٦ في دعوى رقم (٢٠٨) أشار إليه د سبيل سمير جلول - المعرفة العملية - مصدر سابق - ص ٢٣١ .
- (108) TREVOR BLACK - "INTELLETUAL PROPERTY IN THE DIGITALERA" - THEOMSONSWEET-MAX WELL PRES-LONDON- 2002-P.9.
- أشار إليه د. حسام الدين عبد الغني الصغير - حماية المعلومات الغير مفتح عنها والتحديات التي تواجه قطاع الدوائية في الدول النامية - دار الفكر العربي - الإسكندرية - ٢٠٠٣ - ص ١٢١
- (١٠٩) اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية من الاتفاقيات التي دخلت حيز التنفيذ في الأول من كانون الثاني سنة ١٩٥٥، وهي من أكثر الاتفاقيات شمولاً في مجال حماية الملكية الفكرية ، فقد شملت العديد من المواضيع منها ، حق المؤلف والحقوق المتصلة به ، العلامات التجارية ، المؤشرات الجغرافية ، التصاميم الصناعية ، براءة الاختراع ، المعلومات الغير مفتح عنها ، للمزيد ينظر د. قيس محافظة - الإسرار التجارية في مجال الملكية الفكرية - بحث مقدم الى الندوة الويبو عن الملكية الفكرية لأعضاء هيئة التدريس وطلاب الحقوق -

الجامعة الأردنية - للفترة من ٦-٨ / نيسان / ٢٠٠٤ - عمان - ص ٦ ، د ريم سعود سماوي - براءات الاختراع في الصناعات الدوائية - ط ١ - دار الثقافة للنشر - عمان - ٢٠٠٨ - ص ٦٨ .
 (١١٠) ومن الجدير بالذكر ان الاتفاقية فرضت تنظيم مسألة السر التجاري وحمائته والتي أشارت إليه في نص مادتها (٣٩) من الزام جميع الدول الأعضاء المنظمين إلى منظمة التجارة العالمية بان تنظم في قوانينها الداخلية هذه المسألة ، ومن القوانين التي استجابت لهذا الالتزام في الدول العربية ، قانون المنافسة الغير المشروعة والإسرار التجارية الأردني رقم ١٥ لسنة ٢٠٠٠ في المادة (٤) منه ، حيث جاءت مطابقة لنص الاتفاقية وكذلك قانون براءة الاختراع المصري رقم ٨٢ لسنة ٢٠٠٢ في المادة (٥٥) من هذا القانون ، وكذلك قانون براءة الاختراع والنماذج الصناعية والمعلومات الغير مفصح عنها والدوائر المتكاملة والاصناف النباتية العراقي رقم ٨١ لسنة ٢٠٠٤ في المادة (١) منه .

(١١١) نصوص الاتفاقية متاحة على موقع منظمة التجارة الدولية المعروف ب(wto) على الانترنت :

<http://www.wto.org/English/docse/legale-trips.htm>

(112)art(2-1-16) " Where information is given as confidential by one party in the course of negotiations, the other party is under a duty not to disclose that information or to use it improperly for its own purposes, whether or not a contract is subsequently concluded. Where appropriate, the remedy for breach of that duty may include compensation based on the benefit received by the other party".

(١١٣) د عبد الله حسين الخشروم - الوجيز في حقوق الملكية الصناعية والتجارية - ط ٢ - دار وائل للنشر - عمان - ٢٠٠٨ - ص ٢٣٥ ، و يمكن إن يتم إفشاء السر بطرق شتى سواء كانت بالمكاتبة أو المشافهة أو الإشارة عن طريق الرسم أو الكاريكاتير أو الأفلام السينمائية أو التسجيلات الصوتية و الخ من طرق الإفشاء ، ويمكن القول إن لكل مهنة أو وظيفة أو صناعة مميزاتها الخاصة بها و هذه المميزات تنعكس بشكل أو بآخر على طرق إفشاء السر ، ويكفي لتحقيق الإخلال بهذا الالتزام إن ينقل السر إلى الغير و لو لم ينشر في الصحف ، بل ولو كان نقل السر لأشخاص موضع ثقة ، ينظر جابر مهنا شبل - الالتزام بالمحافظة على سر المهنة - رسالة ماجستير - كلية القانون - جامعة بغداد - ١٩٨٤ - ص ١٢٤ .

(١١٤) علي حمزة عباس - عطاء العقد وعطاء التفاوض - دراسة مقارنة - رسالة ماجستير - كلية القانون - جامعة المستنصرية - ٢٠١٠ - ص ١٢٨ .

(115) Magnin know how et propriete industrielle - librairies techniques - Paris - 1974 - p 107

أشار إليه د حسام محمد عيسى - نقل التكنولوجيا - مصدر سابق - ص ١٣٣

(١١٦) د يوسف عبد الهادي الاكياي - النظام القانوني لعقد نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٨٩ - ص ٩٥ ، د. محسن شفيق - نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية - مصدر سابق - ص ٦٣ ، د. نداء كاظم محمد جواد المولى - الآثار القانونية لعقد نقل التكنولوجيا - ط ١ - دار وائل للنشر والتوزيع - عمان - ٢٠٠٣ - ص ١٧٥ .

(١١٧) د. معتر نزيه محمد صادق المهدي - الالتزام بالسرية والمسؤولية المدنية - دراسة مقارنة - دار النهضة العربية - القاهرة - بدون سنة طبع - ص ١٤٠

(١١٨) وإذا كانت الأمور غير مشروعة فأنها تخرج من نطاق الالتزام بالسرية كالتهرب الضريبي او التهرب الكمركي أو الاحتكارات المحظورة فان إفصاح المفاوض عنها يجب ان يتم من خلال بعض القيود على نحو يكفل تحقيق الردع المناسب للطرف المخطئ ، ينظر سليمان براك دايج - المفاوضات العقدية - مصدر سابق - ص

٧٦ (١١٩) د يوسف عبد الهادي خليل الاكياي - النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا - مصدر سابق - ص ٢٢٥ ، د ابو العلا علي النمر - مفاوضات عقود التجارة الدولية - مصدر سابق - ص ١١٣ ، د سبيل سمير جلول - المعرفة العملية - مصدر سابق - ص ٣٦١ ، ومما يجدر الإشارة اليه هنا انه غالباً ما ينص الأطراف على فترة زمنية معينة يظل خلالها الالتزام بالسرية قائماً في حالة فشل المفاوضات ،وهنا يتعين الالتزام بهذه المدة ، أما في حالة نجاح المفاوضات وتمخض عقد عنها فأن تنظيم الالتزام بالسرية يتم من خلال هذا العقد ، ينظر د محمد محمد ابو زيد - المفاوضات في الاطار التعاقدية - مصدر سابق - ص ٨٩ .

(١٢٠) الحكم الصادر في ١٩ / نوفمبر / ١٩٧٦ في دعوى رقم (٢٧٩) أشار إليه د حمدي محمود بارود - عقد الترخيص التجاري (الفرنشائز) - بحث منشور في مجلة الجامعة الاسلامية (سلسلة الدراسات الانسانية) - المجلد السادس عشر - العدد الثاني - فلسطين - ٢٠٠٨ - ص ٨٣٢ .

(121) cforbin- "comment gerer les in formation comfid on tillessen coursed poupaes- 1998 -p 488.

أشار إليه د أبو العلا علي النمر - الالتزام بالمحافظة على الإسرار في عقود نقل التكنولوجيا - مصدر سابق - ص ٦٨ ، وكذلك

Vincent Heuze - la reglementation francaise des contrarts internationaux - paris - 1990- p 55.

(١٢٢) د جلال احمد خليل - النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا الى الدول النامية - ط ١ - جامعة الكويت - ١٩٨٣ - ص ٩٥ ، د نداء كاظم محمد جواد المولى - الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا - مصدر سابق - ص ١٧٩ ، د حمدي محمود بارود - عقد الترخيص التجاري - مصدر سابق - ص ٨٤٠ . (١٢٣) الحكم الصادر من محكمة النقض الفرنسية في ١٢ / أكتوبر / ١٩٧٥ أشار إليه سلام منعم مشعل - الحماية القانونية للمعرفة التقنية - مصدر سابق - ص ٤٠

(١٢٤) د جلال وفاء محمدين - الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا - دار الجامعة الجديدة - الإسكندرية - ٢٠٠٤ - ص ٧٢ ، د سبيل سمير جلول - المعرفة العملية - مصدر سابق - ص ٣٦١ .

(١٢٥) د طالب حسن موسى - قانون التجارة الدولية - ط ١ - دار الثقافة للنشر - عمان - ٢٠٠٥ - ص ١١١ .

(١٢٦) ولقد عبر الأستاذ (magnin) عن التعهد بأنه عقد اختيار (contract option) لأن طالب المعرفة الفنية يختار بين التوقيع عليه او عدم الدخول في مفاوضات لإبرام العقد فهو تكريس لمبدأ سلطان الإرادة واستقلالها ، ينظر د محسن شفيق - نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية - مصدر سابق - ص ٦١ ، كما يرى الأستاذ ديليز (jean marie deleaze) بأن مثل هذا التعهد يعد مشروعاً قانوناً ، وهو يعبر عن استقلال الإرادة وتطبيقاً لمبدأ حرية التعاقد . ينظر د محمود الكيلاني - الموسوعة التجارية والمصرفية - المجلد الأول - عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا - ط ١ - دار الثقافة للنشر - عمان - ٢٠٠٨ - ص ١٩٠ .

(١٢٧) براءة الاختراع هي تلك الشهادة التي تمنحها الدول للمخترع ويكون له بمقتضاها حق احتكار استغلال اختراعه مالياً لمدة معينة وبأوصاف معينة ، او هي الصك الذي تصدره الدول للمخترع الذي يستوفي اختراعه الشروط اللازمة لمنح البراءة فيمكنه بموجبه ان يتمسك بالحماية التي يضيفها القانون على الاختراع . د وفاء مزيد فلحوظ - المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا الى الدول النامية - مصدر سابق - ص ٣٠٦ .

(١٢٨) د محسن شفيق - نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية - مصدر سابق - ص ٦٣

(129) turner (a) :the lew of trade secrets .london ,1962 .p. 357- 358

أشار إليه سلام منعم مشعل - الحماية القانونية للمعرفة التقنية - مصدر سابق - ص ٧٠ .

- (١٣٠) د احمد بركات مصطفى - العقود التجارية وعمليات البنوك (دراسة في قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩) - ط١ - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٦ - ص ٦١ - ٦٣ .
- (١٣١) د يوسف عبد الهادي الأكيابي - النظام القانوني لعقد نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص - مصدر سابق - ص ٩٨-٩٩ ، د حمدي محمود بارود - عقد الترخيص التجاري - مصدر سابق - ص ٨٣٣ ، د محسن شفيق - نقل التكنولوجيا - مصدر سابق - ص ٦٤ .
- (١٣٢) د عبد الفتاح بيومي حجازي - عقود البوت في القانون المقارن - مصدر سابق - ص ١٤٩ ، د وفاء مزيد فلحوط - المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا الى الدول النامية - مصدر سابق - ص ٤٠٢ .
- (١٣٣) طلال ياسين العيسى - العقود الدولية وتطبيقاتها في القانون العراقي - دراسة مقارنة - أطروحة دكتوراه - كلية القانون - جامعة بغداد - ١٩٩٦ - ص ٤١ .
- (١٣٤) د محمد حسين منصور - العقود الدولية - دار الجامعة الجديدة - الإسكندرية - ٢٠٠٩ - ص ٢٢٩ .
- (١٣٥) بلال عبد المطلب بدوي - مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية - مصدر سابق - ص ٨٧ .

المصادر

أولاً : المصادر العربية

١ - الكتب

- (١) د إبراهيم الشهاوي - ثقافة التفاوض والحوار - ط١ - الشركة القومية للطبع والنشر - القاهرة - ٢٠١٠ .
- (٢) د أبو العلا علي النمر - مفاوضات عقود التجارة الدولية - ط٢ - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٢ .
- (٣) د احمد السعيد الزقرد - اصول قانون التجارة الدولية (البيع الدولي للبضائع) - المكتبة العصرية للنشر والتوزيع - المنصورة - ٢٠٠٧ .
- (٤) د احمد بركات مصطفى - العقود التجارية وعمليات البنوك (دراسة في قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩) - ط١ - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٦ .
- (٥) د أحمد شرف الدين - تسوية منازعات عقود الإنشاءات الدولية - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠١ .
- (٦) د احمد عبد الكريم سلامة - قانون العقد الدولي - ط١ - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠١ .
- (٧) د إسامة أبو الحسن مجاهد - فكرة الالتزام الرئيسي في العقد وأثرها على اتفاقات المسؤولية - دار الكتب القانونية - مصر - ١٩٩٩ .

- (٨) د. بلحاح العربي - الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في القانون المدني الجزائري - دراسة مقارنة - دار وائل للنشر - عمان - ٢٠١٠.
- (٩) جاك غستان - المطول في القانون المدني - تكوين العقد - ترجمة منصور القاضي - ط ١ - المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر - بيروت - ٢٠٠٠.
- (١٠) د. جلال احمد خليل - النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا الى الدول النامية - ط ١ - جامعة الكويت - ١٩٨٣.
- (١١) د. جلال وفاء محمدين - فكرة المعرفة الفنية والاساس القانوني لحمايتها - دراسة مقارنة في القانون الامريكي - دار الجامعة الجديدة - الاسكندرية - ١٩٩٥.
- (١٢) د. جلال وفاء محمدين - الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا - دار الجامعة الجديدة - الإسكندرية - ٢٠٠٤.
- (١٣) د. حسام الدين عبد الغني الصغير - حماية المعلومات الغير مفصح عنها والتحديات التي تواجه قطاع الدوائية في الدول النامية - دار الفكر العربي - الإسكندرية - ٢٠٠٣.
- (١٤) د. حسام محمد عيسى - نقل التكنولوجيا - دراسة في الاليات القانونية للتبعية الدولية - دار المستقبل العربي - القاهرة - ١٩٩١.
- (١٥) د. حسن علي ذنون ، د. محمد سعيد الرحو - الوجيز في نظرية العامة للالتزام - ج ٢ - المسؤولية المدنية - دار وائل للنشر - عمان - ٢٠٠٢.
- (١٦) د. حفيظة السيد حداد - العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية - دار الفكر الجامعي - الإسكندرية - ٢٠٠١.
- (١٧) د. خالد العامري - كيف تجري مفاوضات ناجحة - دار الفاروق للنشر - الاردن - ٢٠٠٠.
- (١٨) د. خالد جمال احمد - الالتزام بالإعلام قبل التعاقد - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٣.
- (١٩) د. رجب كريم عبد اللاه - التفاوض على العقد - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٠.
- (٢٠) د. ريم سعود سماوي - براءات الاختراع في الصناعات الدوائية - ط ١ - دار الثقافة للنشر - عمان - ٢٠٠٨ .
- (٢١) د. سبيل سمير جلول - المعرفة العملية (دراسة في المفهوم والعقود وطرق الحماية) - ط ١ - منشورات الحلبي الحقوقية - بيروت - ٢٠٠٩.
- (٢٢) د. سعيد سعد عبد السلام - الالتزام بالإفصاح بالعقود - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٠.

- (٢٣) شيرزاد عزيز إسماعيل - حسن النية في إبرام العقود - دراسة في ظل القوانين والاتفاقيات الدولية - ط١ - منشورات دار دجلة - عمان - ٢٠٠٩.
- (٢٤) د طالب حسن موسى - قانون التجارة الدولية - ط١ - دار الثقافة للنشر - عمان - ٢٠٠٥.
- (٢٥) د عادل محمد خير - عقود البيع الدولي للبضائع من خلال اتفاقية فينا - ط١ - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٩٤.
- (٢٦) د عبد الله حسين الخشروم - الوجيز في حقوق الملكية الصناعية والتجارية - ط٢ - دار وائل للنشر - عمان - ٢٠٠٨.
- (٢٧) د عبد الحلیم عبد اللطيف - مبدأ حسن النية وآثره في التصرفات القانونية - دراسة مقارنة - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٩٧.
- (٢٨) د عبد العزيز المرسي حمود - الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدية - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٥.
- (٢٩) د عبد الغني محمود - الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا في القانون الدولي العام - ط١ - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٩١.
- (٣٠) د عبد الفتاح بيومي حجازي - عقود البوت في القانون المقارن - دار الكتب القانونية - مصر - ٢٠٠٨.
- (٣١) د عبد المجيد الحكيم - الوسيط في نظرية العقد - ج١ - شركة الطبع والنشر الأهلية - بغداد - ١٩٦٧.
- (٣٢) د عبد المنعم موسى إبراهيم - حسن النية في العقود - منشورات زين الحقوقية - بيروت - ٢٠٠٦.
- (٣٣) فواز صالح - الموسوعة القانونية المتخصصة (مرحلة ما قبل التعاقد) - المجلد السابع - هيئة الموسوعة العربية - ط١ - دمشق - ٢٠١١.
- (٣٤) د ماجد عبد الحميد عمار - عقد نقل التكنولوجيا - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٨٧.
- (٣٥) د محمد حسام محمود لطفي - المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٩٥.
- (٣٦) د محمد حسن قاسم - مراحل التفاوض في عقد الميكنة المعلوماتية - دار الجامعة الجديدة - الاسكندرية - بدون ذكر سنة النشر .
- (٣٧) د محمد حسين منصور - العقود الدولية - دار الجامعة الجديدة - الاسكندرية - ٢٠٠٩.

- (٣٨) د محمد محسن إبراهيم - عقد الامتياز التجاري - دار الجامعة الجديدة - الإسكندرية - ٢٠٠٧.
- (٣٩) د محمد محمد ابو زيد - المفاوضات في الإطار التعاقدى - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٩٥.
- (٤٠) د محمود الكيلاني - الموسوعة التجارية والمصرفية - المجلد الأول - عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا - ط ١ - دار الثقافة للنشر - عمان - ٢٠٠٨.
- (٤١) د محمود جمال الدين زكي - الوجيز في النظرية العامة للالتزامات في القانون المدني المصري - ط ٣ - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٧٨.
- (٤٢) د محسن شفيق - اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٨٠.
- (٤٣) د. محسن شفيق - نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية - مطبعة جامعة القاهرة - القاهرة - ١٩٨٤.
- (٤٤) د مرتضى جمعه عاشور - عقد الاستثمار التكنولوجي - ط ١ - منشورات الحلبي الحقوقية - بيروت - ٢٠١٠.
- (٤٥) د مصطفى احمد أبو عمرو - الألتزام بالأعلام في عقود الاستهلاك - دار الجامعة الجديدة - الإسكندرية - ٢٠١٠.
- (٤٦) د مصطفى محمد الجمال - السعي إلى التعاقد في القانون المقارن - ط ٢ - منشورات الحلبي الحقوقية - بيروت - ٢٠٠٢.
- (٤٧) د. معتز نزيه محمد صادق المهدي - الألتزام بالسرية والمسؤولية المدنية - دراسة مقارنة - دار النهضة العربية - القاهرة - بدون سنة طبع
- (٤٨) د موفق حماد عبد - الحماية المدنية للمستهلك في التجارة الالكترونية - منشورات زين الحقوقية - بيروت - ٢٠١١.
- (٤٩) د. نداء كاظم محمد جواد المولى - الأثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا - ط ١ - دار وائل للنشر والتوزيع - عمان - ٢٠٠٣
- (٥٠) د نزيه محمد صادق المهدي - الألتزام قبل التعاقدى بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٨٢.
- (٥١) نضال سليم برهم - أحكام عقود التجارة الالكترونية - ط ١ - دار الثقافة - عمان - ٢٠٠٩.
- (٥٢) د نعيم مغيب - الفرشائز (دراسة في القانون المقارن) - ط ٢ - منشورات الحلبي الحقوقية - بيروت - ٢٠٠٩.

- (٥٣) د هشام صادق المهدي - القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية - منشأة المعارف - الاسكندرية - ١٩٩٥.
- (٥٤) د وائل حمدي احمد - حسن النية في البيوع الدولية - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠١٠.
- (٥٥) د. وائل محمد السيد إسماعيل - المشكلات القانونية التي تثيرها عقود البوت وما يماثلها - دار النهضة العربية - القاهرة - ٢٠٠٩.
- (٥٦) د وفاء حلمي ابو جبل - الالتزام بالتعاون - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٨٨.
- (٥٧) د وفاء مزيد فلحوط - المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا الى الدول النامية - منشورات الحلبي الحقوقية - بيروت - ٢٠٠٨.
- (٥٨) د وليد عوده الهمشري - عقود نقل التكنولوجيا (الالتزامات المتبادلة والشروط التقييدية) - دراسة مقارنة - دار الثقافة للنشر - عمان - ٢٠٠٩.
- (٥٩) د يوسف عبد الهادي الاكياي - النظام القانوني لعقد نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٨٩.

٢ - الرسائل والاطاريح:

- (١) احمد طارق بكر - عقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع - دراسة مقارنة - رسالة ماجستير - كلية الدراسات العليا - جامعة النجاح الوطنية - نابلس - ٢٠١١.
- (٢) اكرم محمد حسين - التنظيم القانوني للمهني - دراسة مقارنة ضمن نطاق الأعمال التجارية - رسالة ماجستير - كلية الحقوق - جامعة النهريين - ٢٠٠٨.
- (٣) أواز سليمان زده يي - الالتزام بالإدلاء بالمعلومات عند التعاقد - أطروحة دكتوراه - كلية القانون - جامعة بغداد - ٢٠٠٠.
- (٤) بلال عبد المطلب بدوي - مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية - أطروحة دكتوراه - كلية الحقوق - جامعة عين شمس - ٢٠٠١.
- (٥) جابر مهنا شبل - الالتزام بالمحافظة على سر المهنة - رسالة ماجستير - كلية القانون - جامعة بغداد - ١٩٨٤.
- (٦) حمايدية ملكية - النظام القانوني لعقد ترخيص براءة الاختراع في مجال نقل التكنولوجيا - دراسة مقارنة - رسالة ماجستير - معهد الحقوق والعلوم الإدارية - جامعة الجزائر - ٢٠٠١.
- (٧) سلام عبد الزهرة - نطاق العقد - أطروحة دكتوراه - كلية القانون - جامعة بغداد - ٢٠٠٦.

- (٨) سلام منعم مشعل - الحماية القانونية للمعرفة التقنية - دراسة مقارنة - أطروحة دكتوراه - كلية الحقوق - جامعة النهرين - ٢٠٠٣.
- (٩) سليمان براك دايج - المفاوضات العقدية - دراسة مقارنة - رسالة ماجستير - كلية الحقوق - جامعة النهرين - ١٩٩٨.
- (١٠) صفاء تقي عبد نور - القوة القاهرة وإثرها في عقود التجارة الدولية - دراسة مقارنة - أطروحة دكتوراه - كلية القانون - جامعة الموصل - ٢٠٠٥.
- (١١) طلال ياسين العيسى - العقود الدولية وتطبيقاتها في القانون العراقي - دراسة مقارنة - أطروحة دكتوراه - كلية القانون - جامعة بغداد - ١٩٩٦.
- (١٢) علي حمزة عباس - عطاء العقد وعطاء التفاوض - دراسة مقارنة - رسالة ماجستير - كلية القانون - جامعة المستنصرية - ٢٠١٠.
- (١٣) فرح سعد نعيم - النظام القانوني للسر التجاري - دراسة مقارنة - رسالة ماجستير - كلية الحقوق - جامعة النهرين - ٢٠٠٩.
- (١٤) وفاء مصطفى محمد - توازن المصالح في عقد البيع الدولي - أطروحة دكتوراه - كلية الحقوق - جامعة القاهرة - ٢٠٠٥.
- (١٥) يحيى يوسف فلاح - التنظيم القانوني للعقود الالكترونية - دراسة مقارنة - رسالة ماجستير - كلية الدراسات العليا - جامعة النجاح الوطنية - نابلس - ٢٠٠٧.

٣- البحوث والمقالات

- (١) د. ابراهيم احمد ابراهيم - حماية الإسرار التجارية والمعرفة الفنية - بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية - كلية الحقوق - جامعة عين شمس - السنة الثانية والأربعون - العدد الثاني - ١٩٨٦.
- (٢) د. أبو العلا علي النمر - الالتزام بالمحافظة على الإسرار في عقود نقل التكنولوجيا - بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية - كلية الحقوق - جامعة عين شمس - العدد الرابع عشر - السنة الثامنة والأربعون - ٢٠٠٦.
- (٣) د. احمد السعيد الزقرد - نحو نظرية عامة لصياغة العقود - بحث منشور في مجلة الحقوق - جامعة الكويت - العدد الثالث - السنة الخامسة - ٢٠٠١.
- (٤) د. أكرم محمود حسين ، د. محمد صديق محمد - اثر موضوعية الارادة التعاقدية في مرحلة المفاوضات - بحث منشور في مجلة الرافدين للحقوق - المجلد الثالث عشر - العدد التاسع والأربعون - السنة السادسة عشر - جامعة الموصل - ٢٠١١.

(٥) د. ايمن مساعدة ، د. علاء الخضارمة - خيار المستهلك بالرجوع في البيوع المنزلية وبيع المسافة - بحث منشور في مجلة الشريعة والقانون - العدد السادس والأربعون - الجزائر - ٢٠١١.

(٦) د. جمال فاخر النكاس - العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد واهمية التفرقة بين العقد والاتفاق في المرحلة السابقة على التعاقد - بحث منشور في مجلة الحقوق - جامعة الكويت - المجلد العشرون - العدد الثاني - ١٩٩٦.

(٧) د. جلال وفاء محمدين - حماية الأسرار التجارية والمعرفة التقنية - المجلة العربية - العدد الأول - ٢٠٠١ منشور على موقع الانترنت التالي:
www.arabcin.net

(٨) د. حسام الدين كامل الأهواني - المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومرآة اعداد العقد الدولي - بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية - جامعة القاهرة - العدد الثاني - السنة الثامنة والثلاثون - ١٩٩٦.

(٩) د. حسام الدين عبد الغني الصغير - حماية المعلومات غير المكشوف عنها بناءً على اتفاقية التريس - بحث مقدم إلى الندوة الوطنية المشتركة بين الويبو واتحاد المحامين العرب عن الملكية الفكرية - البحرين - المنامة - للفترة من ٢٣ - ٢٥ / ١ / ٢٠٠٣ - منشور على موقع الانترنت التالي :
www.wipo.int

(١٠) د. حمدي محمود بارود - دراسة حول المبادئ التي تحكم المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا - بحث منشور في مجلة القانون والاقتصاد - العدد الرابع والسبعون - جامعة القاهرة - ٢٠٠٤.

(١١) د. حمدي محمود بارود - عقد الترخيص التجاري (الفرنشايز) - بحث منشور في مجلة الجامعة الاسلامية (سلسلة الدراسات الانسانية) - المجلد السادس عشر - العدد الثاني - فلسطين - ٢٠٠٨.

(١٢) صابر محمد عمار - المفاوضات في عقود التجارة الالكترونية - بحث منشور في منتدى المحامين بتاريخ ٢/٤ / ٢٠٠٢ - متاح على الموقع :
www.mohamoon.com/montada/messgedtails.asp?p-

(١٣) د. صبري حمد خاطر - الالتزام قبل التعاقد بتقديم المعلومات - بحث منشور في مجلة العلوم القانونية - كلية القانون - جامعة بغداد - المجلد الحادي عشر - العدد الأول - ١٩٩٦.

(١٤) د. صبري حمد خاطر - قطع المفاوضات العقدية - بحث منشور في مجلة كلية الحقوق - جامعة النهريين - المجلد الأول - العدد الثالث - ١٩٩٧.

- (١٥) د طارق كاظم عجيل - المعلومات الغير مفصح عنها (ماهيتها والحماية القانونية) - بحث منشور في مجلة جامعة النهريين - كلية الحقوق - المجلد الحادي عشر - العدد الحادي والعشرون - ٢٠٠٨.
- (١٦) د قيس محافظة - الاسرار التجارية في مجال الملكية الفكرية - بحث مقدم الى الندوة الوبو عن الملكية الفكرية لأعضاء هيئة التدريس وطلاب الحقوق - الجامعة الأردنية - للفترة من ٦-٨ / نيسان / ٢٠٠٤ - عمان.
- (١٧) د محمد شكري سرور - موجز أحكام عقد البيع الدولي للبضائع وفقاً لاتفاقية فينا ١٩٨٠ - بحث منشور في مجلة الحقوق - جامعة الكويت - السنة الثامنة عشرة - العدد الثالث - ١٩٩٤.
- (١٨) د هادي سعيد عرفه - حسن النية في العقود في الشريعة الإسلامية والقانون المدني - بحث منشور في مجلة البحوث القانونية والاقتصادية - جامعة القاهرة - العدد الأول - السنة الاولى - ١٩٨٦.
- (١٩) د هاني صلاح سري الدين - المفاوضات في عقود التجارة الدولية - بحث منشور في مجلة اتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية - كلية الحقوق - جامعة القاهرة - ١٩٩٦
- (٢٠) د يزيد انيس نصير - عقد التفاوض بحسن النية - بحث منشور في مجلة المنار - جامعة إل البيت - العدد الثاني - عمان - ٢٠٠٠.

٤ - القوانين والاتفاقيات :

- (١) القانون المدني الفرنسي لسنة ١٨٠٤ المعدل .
- (٢) القانون المدني المصري رقم ١٣١ لسنة ١٩٤٨ النافذ .
- (٣) القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١ النافذ .
- (٤) القانون التجاري العراقي رقم ٣٠ لسنة ١٩٨٤ النافذ .
- (٥) قانون المستهلك الفرنسي الصادر ١٩٩٣/٧/٢٦ منشور على الموقع: www.Legifrance.gouv.fr
- (٦) قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ النافذ .
- (٧) قانون براءة الاختراع المصري رقم ٨٢ لسنة ٢٠٠٢ النافذ.
- (٨) قانون براءات الاختراع والنماذج الصناعية والمعلومات لغير المفصح عنها والدوائر المتكاملة والاصناف النباتية العراقي الصادر عن سلطة الائتلاف المؤقتة رقم ٨١ لسنة ٢٠٠٤ النافذ.
- (٩) قانون حماية المستهلك المصري رقم (٦٧) لسنة ٢٠٠٦.

- (١٠) قانون حماية المستهلك العراقي رقم ١ لسنة ٢٠١٠ النافذ .
- (١١) الاتفاقية الدولية للجوانب المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية (التريس) لسنة ١٩٥٥
<http://www.wto.org/English/docse/legale-trips.htm>
- (١٤) اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع (فيينا ١٩٨٠).
www.cisg.law/Cisg|biblio|murray.html
- (١٥) مبادئ اليونيدروا (**undroit**) الخاصة بالعقود التجارية الدولية ، التي وضعها معهد توحيد القانون الخاص في روما لسنة ١٩٩٤ - منشورة باللغة الانكليزية على شبكة الانترنت على الموقع الالكتروني
http://www.jus-no/Im/undroit_international_commercial_contracts-principals,1994

ثانياً: المصادر الأجنبية

- (1)Blanco white – agreement for the sale of know – London – 1962.
- (2)Ghestim -les obligations- paris-1980.
- (3)Lassoued – Les contrats preparatoires - Strasbourg – 1989.
- (4)Schmidt – negociation et conclusion de contyacts – dalloz – paris – 1982.
- (5)Vincent Heuze–lareglementation francaise des contrarts internationaux – paris – 1990.

Summary

The negotiations in international trade contracts an important stage in the conclusion of most of the international commercial contracts, given the nature of the last of complexity, the basic principle and according to the principle the management power and freedom of contract which is freedom to negotiate, there is no obligation to begin negotiations for the conclusion of a contract, as may abandon negotiations or cut at any time, even in an advanced stage of which, as it turned out that the conditions put forward contracting is not suitable, and therefore the parties of international trade contract of in the face of considerations contradictory in the negotiation phase may want one party to the contract of international trade that remains his will free on the issue of follow-up negotiation or not while wants the other party in obtaining sufficient collateral before entering into negotiations for the possibility to continue with a view to conclude the proposed contract, as well as to ensure the protection of one of the parties which is not limited to business information exchanged on the contract to be concluded, an issue involving a higher degree of risk, but extends to other issues related of material and process aspects, means how to protect the negotiating parties from the risk of loss expenses incurred by the parties to peer transmission delegations to negotiate and residence, and a feasibility

study in addition to the risk to miss the opportunity to contract with a third party and miss them, especially because in some cases it may be negotiated party with bad faith who is not intended to make of international trade, but aims to another purpose as being known the professional and technical secrets or miss a chance contracting for this party, and in return we find that considerations of justice and the requirements of logic requires safeguards are in place to the other party who wishes to contract with him, these guarantees a range of previous commitments on contracting international trade , including the obligation to negotiate in good faith in the negotiation, commitment to public information, and the obligation of confidentiality.

Obligations of the parties to negotiate in international trade contracts

BY

A.P.Dr. Thikra Mohammed Hussein

Estbraq Mohammed Hamza

